غير من نفسك والناس من حولك ، عبر الأسلوب الأقوى من ناحية التأثير والألطف من ناحية التقبل



25.6.2012



الأسلوب الأقوى والألطف في التغيير

الطبعة الثالثة





تأليف: نايف عبدالرحمن الزريق

الأسلوب الأقوى والألطف في التغيير



نايف عبدالرحمن الزريق



الطبعة الثالثة

إصدار 2012م – 1433هـ

ردمك : 4-2003-00-603-978

فريق العمل

تنسيق ومتابعة : أ. نــــادر باشـــــوري

: أ. عبدالمنعم عبدالوهاب

تدقيـق لغـوي : أ. أحمـــد الدمــاطي

أ. عيـسى أمـين صـبري

التصميم والإخراج: أ. عبدالباسـط محـمد

الطبعة الثالثة

١٤٣٣ هـ - ٢٠١٢م



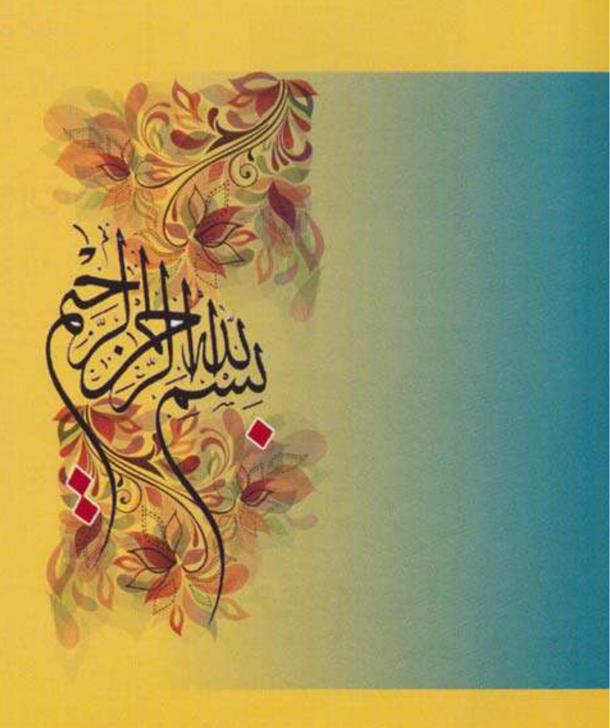
قرطبة للنشر والتوزيع

إحدى مؤسسات مجموعة قرطبة

الرياض ١١٤٥٦ ص.ب. ٢٤٧٩٢

هاتف ٤٧٣١٣٢٣ فاكس ٤٧٣٠٠٥٥

www.qurtoba.com



الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على خاتم
المرسلين وعلى آله وصحبه أجمعين


أهم جروبات علي تليجرام
باحثون
هنا سور الازبكية
غواص في بحر الكتب
قناة مصر الثقافية و الفنية

شكراً

شكراً...

للأستاذ المدرب/ محمد البربار لوقوفه إلى جانبي في إحدى الأزمات العصيبة التي عصفت بي.

شكراً...

للدكتور/ صلاح الراشد على كتابه الأكثر من رائع "كيف تخطط لحياتك"

شكراً...

لكل من وقف بجانبي لإنجاح هذا العمل









الفهرس



تقديم الكتاب

بسم الله الرحمن الرحيم

الحياة تجربة مليئة بالإثارة، وهي تحتاج منا إلى حكمة في التعامل معها ... فالحياة قد تضعنا –أحيانا– في مواقف محرجة .. لا نعلم ... ماذا .. نقول؟؟ ... أو ماذا نفعل ! أو كيفَ نفكر ؟؟

فعلا ... إنها منعطفات ... نسير من خلالها كل يوم، لا نملك إلا أن نكون ماهرين في قيادة مركبة حياتنا، وإلا فقد يحدث شيء آخر خلاف ما نتمناه ....

لقد أضاف إيقاع الحياة السريع مذاقًا خاصًا لبعض المواقف التي تمر علينا .. وهذا المذاق يختلف تمامًا عما كنّا نستشعرُه في السابق ...

على كل منا ... صغارًا وكبارًا ... رجالا ونساءً ... أن يجعل من الهمة .. والتفاؤل عناصر قوة له في كلّ حياته ..

نسير وقد تشبّعت نفوسُنا بالتوكل على الله، والإيمان بأقدارنا. وسنحتاج إلى سؤال أهل الخبرة الحقيقية في حياتنا لنستفيد من تجاربهم ... نقرأ ما توصل إليه تفكير الناجحين ... من إبداع في التعامل مع الظروف.

أتمنى أنْ يستفيد الجميع من هذه القصص الجميلة التي ذكرها المؤلف،فهي نماذج رائعة،وسنكون إيجابيين –بإذن الله– إن تأثرنا بها.

أسال الله التوفيق للجميع

أخوكم / سمير البشيري

تعليق على الكتاب

أخي الحبيب الأستاذ الفاضل/ نايف الزريق

لك من صميم قلبي جزيل الشكر على ما أبدعته أناملك من نقشٍ بديعٍ لهذه النفائس الثمينه...

قرأت كتابك، واستمعت به وتفاعلت مع قصصه، واستفدت منه وأبحرت معه في عالم التألق والابداع والجمال.

أسلوب سهلٌ وأخاذ

وسردٌ ممتعٌ جميل

وعرضٌ مشوقٌ جذاب

نفع الله بك وثبتك، وكتب لك أجر من إنتفع بهذه الكلمات الطيبه الصادقه.

محبك في الله

أحمد بن علي العجمي

الأسلوب الألطف والأقوى في التغيير

هل هي كلمات فضفاضة أم هي أحلام براقة ، فإن كانت أحلامًا

فهي السُّلّم الجميل في الحياة.

هي التي تجعلنا نأمل .. وننتظر .. ونثابر بالعمل من أجل تحقيقها ..

بالأمل .. نحلم .. وبالأحلام .. نستمتع .. وبالمتعة .. نجد راحتنا النفسية ..

والمرء منّا دائم التفاعل مع الأحوال الأخرى المحيطة .. كما أنّ حياتَه تتلوّن بفكره .. وتأمله .. وتطلّعات أحلامه؛ فمن يرتدي نظارة سوداء في هذه الدنيا ومواقفها فهو بالتأكيد سيرى كل شيء أسودَ مُعتمًا وقاتمًا .. وهكذا ..

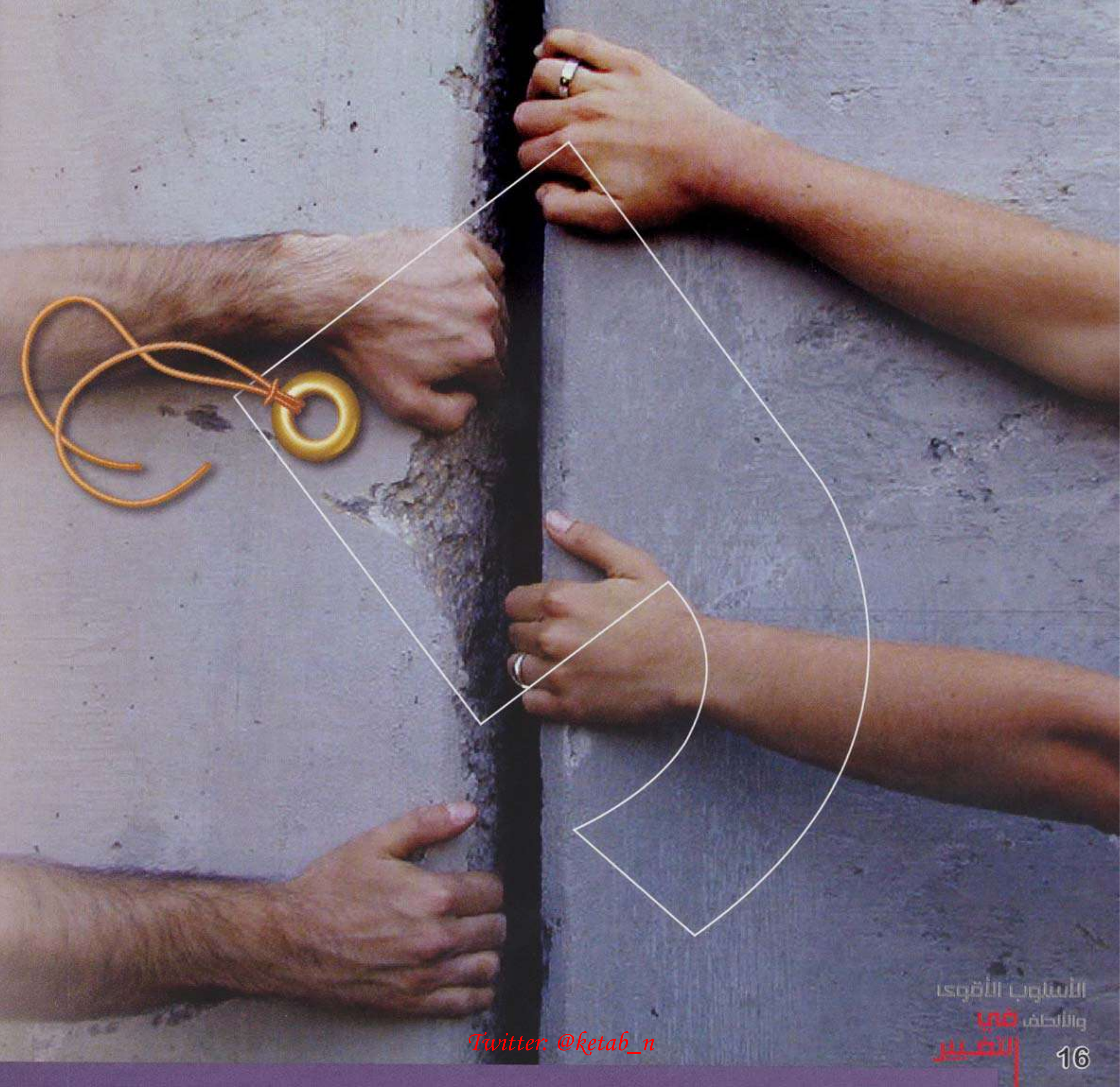
فلْنعلم أنّ كُل شيء من صنعنا .. ومن صنع أفكارنا .. ومدى سعة خيالنا .. وكثرة أحلامنا ... إذْ لا مستحيل،

والتغيير والأحلام إنما هي خطوة تتلوها خطوات.

أشكر لك ما سطرتَ في هذه الصفحات، وما اخترتَ من دُرر الكلمات؛ فقد استفدتُ منها شخصيًّا في برامجي التدريبية ، كما أنني وجدتُ فيها أسهل أسلوب وأقواه في التغيير.

أخوكم / محمد عبيد الغامدي

مستشار في التنمية الذاتية



من قال إن التغيير صعب

أهنئك أولاً – قارئي العزيز- لاقتنائك هذا الكتاب الذي سيغير – بإذن الله- من شخصيتك، ومن الناس من حولك، عبر أسلوب قوي من حيث التأثير، لطيف من حيث التقبل.

من منّا لا يريد التغيير؟ كلنا يرغب في التغيير للأفضل. جميعنا يريد استبدال عاداته السيئة وتصحيح أخطائه والتخلص من أفكاره السلبية. كلنا يحلم بهذا التغيير؛ ولكن هل هو صعب فعلاً

هل سبق أن طالعْتَ كتاباً عن التغيير وتطوير الذات واستمتعت جدًا بأفكار ذلك الكتاب، ولكنك وجدتَ صُعوبة في التطبيق أو حتى في تذكُّر ما جاء به الكتاب؟

هل قابلتَ أشخاصًا كنت تودّ أن تنصحهم، ولكن واجهتك صعوبة كبيرة في تحقيق ما أردت؛ لأنّ الطرف الآخر لم يكنْ مقتنعًا بأن هناك من هو على صواب غيره!

هل أنت مدرّس أو مدرّب أو محاضر وتريد توصيل أفكارَك التي تدعو إلى تغيير سلوك المتلقّين وتطوير ذواتهم وتحسين نظرتهم إلى من حولهم، ولكنك أيضًا تُواجه الصِّعاب نفسها في التقبل والتأثير؟

إن كان الأمر كذلك، فإن ما ينقصك هو هذا الكتاب.

الأسلوب الأقوى والألطف في التغيير

هذا الأسلوب القوي واللطيف هو أسلوب تداوُل القصص ذات المغزى، واستخدامها في التغيير. إنّهُ أسلوب الحكماء المؤثر!

عندما تحاول أن تنصحَ أحدهم وتُخبره -بشكل مباشر- بأنّه على خطأ، سيثور وسيتحول إلى موقع الدّفاع، وربما لا يتقبلَ أبدًا نُصْحك ومشورتك. ولكن ما أن تخرجه من دائرة الاتهام، وتجعل صفاته أو تصرفاته في قالب شخصية أخرى قد تكون رمزية، عندها ستلْحَظ مدى تقبّله العجيب للنصح؛ لأنه لن يشعر بأن أصابع الاتهام تشير إليه، بل تشير إلى ذلك المقصود في القصة، حينها ستجده قد ألقى أسلحة الدفاع، وألغى حواجز التقبل، وأصبح منصتاً للقصة يحاول أن يتفكر ويطبق ما استفادَه على نفسه، عندها سيكتشف أخطاءه، ثم يقول في قرارة نفسه: (نعَم، كنتُ على خطأ)، وتلك بداية التغيير (الاعتراف بأن هناك مشكلة)، فتبدأ في تحسين تصرفكَ السلبي وتطوير ذاتك. فكما أن هذا الأسلوب فعّال أثناء تطبيقه على غيرنا، فهو يحمل الفاعلية نفسها عندما تُطبقه على نفسك في تطوير ذاتك واكتشاف سلبيات لم تستطع اكتشافها بنفسك.



رحلة نحو التغيير

هذه الأسطر هي البداية إلى رحلة جميلة ستسعد كثيراً بها، وستكرّرها وتدعو الجميع لأن يُجرِّبوا هذه الرحلة القصيرة ذات المعاني والحكم الكبيرة.

قارئي العزيز :. بين يديكَ قصصٌ ذات مغزى تناقلتها الأجيال والثقافات المختلفة ولم يُعرف كُتابُها الأصليون، لكنّها رغم بساطتها، فإنَّ تأثيرها بليغٌ على قارئها، وسامعها أيضاً.

كيف بدأت الفكرة؟ وكيف غيَّر هذا الكتاب حياتي؟

بدأت الفكرةُ عندما اطلعتُ على ما أملكُ من القصص التي جمعتُها من هنا وهناك، ووجدتُ فيها مغزىً رائعًا، وفائدة عظيمة تحققتَ لي بصفة شخصية؛ فكان لها تأثيرها القوي في تغيير حياتي.. فعلاً غيّرتْ حياتي إلى الأفضل. واستفدتُ منها فوائد جمّة؛ لهذا أريد أن تشاركني هذه الفوائد ومنها:

ساعدتني تلك القصص كثيرًا في حل مشاكل كثيرين حولي بالطريقة نفسها التي ذكرتها سلفاً عن طريق الاستهداف غير المباشر لمن تريد أن تنصحه، بطرح القصة الملائمة له.

وبالطريقة ذاتها، استفدتُ من تلكَ القصص في اكتشاف عيوبي التي لم ألحظها، ولم يخبرني بها أحدٌ قط! كما أنّها ساعدتني أيضاً في تقييم ذاتي وتطويرها بشكل مستمر.

منحتني تلك القصص -أيضًا- رصيدًا ضخمًا من الحكمة ما كنت لأتحصّل عليه إلا بعد عُمر طويل من التجارب.

كما ساعدتني هذه القصص في تقوية علاقاتي بالآخرين؛ بأن فهمتُ نفسي وتفهّمتُ مواقفَ الآخرين من حولي.

وأخيرًا، فهذه القصص الموجودة كانت-هي نفسها- سببًا في إصداري هذا الكتابحيثُ إنّها دعتني للتخلص من مشكلة التقاعس والمماطلة التي كنتُ مُبتلىً بها.



لمن هذه القصص؟

هذه القصص موجهةٌ للجميع: نساءً ورجالاً، صغارًا وكبارًا .. كلٌّ منها مستفيد. كما يستفيد منها بشكل أكبر الأساتذة والمحاضرون والمدربون؛ لأنها تساعدهم في توصيل المعلومة بطريقة أسرع، ووسيلة أسهل، وتأثير أشدّ وأبلغ.

وهي فعّالة كذلك مع المراهقين، فالمراهق من الصعب أن يعترف بالخطأ، ولكن من السّهل عليكَ أن تستدرجَه عبر هذه القصص ليكتشف خطأه بنفسه، فمن السهل أن تُصحِّحَ تصرفاته وتوجُّهاته العقليّة عبر هذه القصص.

ولعلكَ تجِدْ في بعض هذه القصص تأثيرًا خاصًا على الإداريين في الشركات والمؤسسات عبر تبسيط بعض مفاهيم علم الإدارة واختزالها في صورة قصصيّة.

وتخدم هذه القصص –أيضًا– مجالات مختلفة: إيمانية، واجتماعية، وعملية، ونفسية، وإدارية، وغيرها. وتستطيع أن تستخدم الفهرس في البحث عن المجال الذي تهتم به. ولكنّي أريدُك أن تهتمّ بقراءة كل قصة، وإن لم تكن في المجال الذي تبحث فيه؛ لأنّكَ ستجدُ في كل قصة– مهما كان تصنيفها– فائدة تناسبك. وهيَ وإنْ لم تُفدكَ الآن فستفيدك غداً!

تبدو الوصفة السحرية في أن تضع المشكلة التي تشغلكَ جانبًا قبل أنْ تقرأ القصة، وستجد –بإذن الله– أن الفائدة المتحصَّلة من القصة ستتسللُ إلى أعماقكَ بشكلٍ من الأشكال.

أفكار مقترحة في استخدام هذا الكتاب

- إن كنت معلمًا أو معلمةً ، مُحاضرًا أو مُحاضرةً، فمن الجميل أن تبدأ حصتك أو محاضرتك بقصة مختارة من هذا الكتاب، ومن الأجمل أن تكونَ لها عَلاقةٌ بما ستطرحُه، ولن تضيِّعَ القصّةُ كثيرًا من وقتك، ولكنها ستمكِّنُك من فتحِ قنوات أكثر فعالية وتواصلاً مع طلابك.

- وللأمهات: من الجميل أن تتخذي من هذه القصص مادةً مفيدة لما تقصينه لأطفالك قبل النوم.

- بإمكانك- أنتَ- أيضًا أن تختار القصة المناسبة للموقف المناسب، خصوصًا مع المراهقين. أذكرُ ذات مرة أنَّ أحد أقربائي كان يشتكي من جميع من هم حوله، فهو يزعُم بأن لديهم مشاكل في التعامل معه، وكنتُ أعلمُ أنّه هو مصدر المشكلة الرئيس بسبب سوء تعامله معهم! ولكنّي لم استطع مواجهته بذلك. فاستدرجتُه بقصَّتين، فَهِمَ مغزاهما بنفسه وأدرك خطأه. وقد لاحظ الجميع هذا التغيير الواضح بعد ذلك. القصتان كانتا: (زوجتي لا تسمع – منزل الألف مرآة).

- مشاركة هذه القصص مع رفقائك أو عائلتك أثناء رحلات السفر الطويل.

- كما أنّه بإمكانك أن تحكي بعض هذه القصص أثناء اجتماعاتك الأسرية.

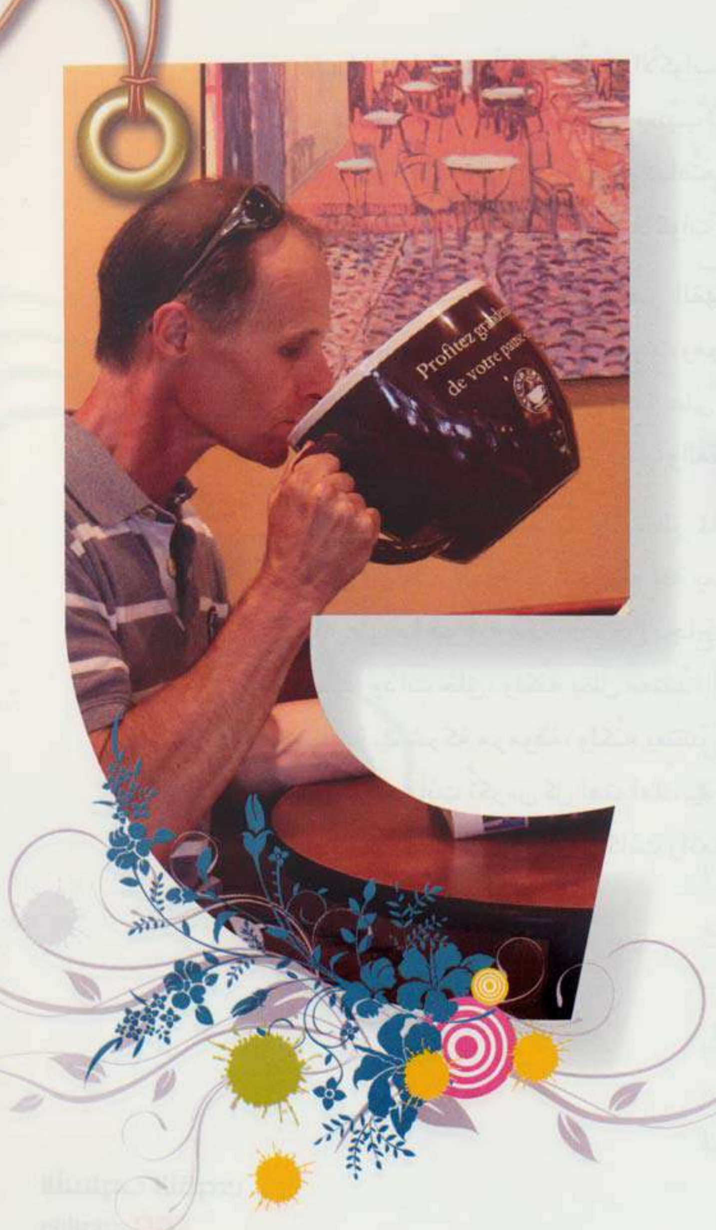
- وأكرِّر: قبل أن تقرأ أي قصة، ضع مشكلتكَ جانبًا، وتفاعَل مع القصة، وستجدها -بإذن الله- تعالج ذلك الجانب بشكلٍ من الأشكال.

- احرص دائمًا على ذكر مغزى القصة عند نهايتها، واربطها بالفائدة التي تريد إيصالها للمتلقي.
- أتركُ بقية الافكار لك، أرجو أن تُشاركنا بها في موقع الكتاب.........

www.naifbooks.com


من هنا تبدأ الرحلة

1 أكواب القهوة



من التقاليد الجميلة في الجامعات والمدارس الثانوية الأمريكية أن يعود إليها خريجوها بين الحين والآخر في لقاءات لمّ الشمل، والتعرف على أحوال بعضهم بعضًا؛ من نجح منهم وظيفياً، ومن تزوج، ومن أنجبَ ...إلخ

وفي إحدى تلك الجامعات التقى بعض خريجيها في منزل أستاذهم العجوز بعد سنوات طويلة من مغادرة مقاعد الدراسة، وبعد أن أحرزوا نجاحاتٍ كبيرةً في حياتهم العملية ونالوا أرفع المناصب وحققوا الاستقرار المادي والاجتماعي.

وبعد عبارات التحية والمجاملة طفق كلٌّ منهم يتأفف من ضغوط العمل والحياة التي تُسبب لهم الكثير من التوتر.

غاب الأستاذ عنهم قليلاً، ثم عاد يحمل إبريقًا كبيرًا من القهوة، ومعه أكوابٌ متعددة الأشكال والألوان؛ فهذه صينية فاخرة، وتلك من الميلامين، وأُخرى من الزجاج العادي، وغيرها من البلاستيك أو الكريستال. كانت بعض هذه الأكواب في منتهى الجمال تصميماً ولوناً، ولذا فهي باهظة الثمن، بينما كان غيرها من النّوع الذي تجده في أفقر البيوت.

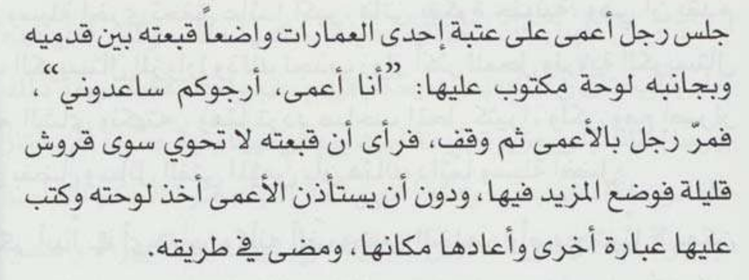
قال الأستاذ لطلابه: تفضَّلوا، ليصبّ كلٌّ منكم القهوة لنفسه. وعندما أصبحَ كل واحد منهم مُمسكاً بكُوبه ، تكلَّم الأستاذ مجدداً: هل لاحظتمْ أن الأكواب الجميلة فقط هي التي وقع

عليها اختياركم، وأنكم تجنَّبتم الأكواب العادية؟! ومن الطبيعي أن يتطلع الواحد منكم إلى ما هو أفضل، وهذا بالضبط ما يسبِّب لكم القلقَ والتوتُّر؛ فالذي كنتم بحاجة إليه -فعلاً- هو القهوة وليس الكُوب، ولكنَّكم تهافتُّم على الأكواب الجميلة والثمينة. وبعد ذلك لاحظتُ أنّ كلَّ واحدٍ منكم كان مُراقباً للأكواب التي في أيدي الآخرين.

فاعلموا أنّ الحياة إذا كانت هي القهوة، فإنّ الوظيفة والمال والمكانة الاجتماعية هي الأكواب، وبالتالي هي مجرد أدوات ومواعين تحوي (الحياة ونوعيتها). القهوة تبقى قهوة لا تتغير. ولكنَّنا عندما نُركِّز فقطً على الكوب؛ فإننا نضيِّع فُرصةَ الاستمتاعِ بالقهوة. وأنا أنصحكم بعدم الاهتمام بالأكواب والفناجين على حساب الاستمتاع بالقهوة!

ابحث عن أنسب الأكواب، ولا تنظر لما يملكه غيرك. ولا تجعل جمال الكُوب يشغلك عن مذاقِ حياتك؛ فهذه في الحقيقة آفة يعاني منها كثيرون. فهناك نوع من الناس لا يحمد الله على ما هو فيه مهما بلغ من نجاح؛ لأنه يراقب دائما ما عند الآخرين، يتزوج بامرأة جميلة وذات خلق، ولكنّه يظل مُعتقدًا أنّ غيره تزوّجُوا بنساءٍ أجمل وأفضل! يحصل على وظيفة في شركة مرموقة، ولكنّه يعتقد أن صديقه قد حصل علىً وظيفة أحسن. فإن كنت من هؤلاء فأنت تُكرس كل اهتمامك في شكل الكوب، بينما تُهمل طعم القهوة التي بداخله، وهي حياتُك. فحياتك إن كانت رائعة فستكون سعيدًا بغضِّ النَّظر في أي الأكوابِ هيَ!

2 هناك دائماً وسيلة أفضل



جلس رجل أعمى على عتبة إحدى العمارات واضعاً قبعته بين قدميه وبجانبه لوحة مكتوب عليها: "أنا أعمى، أرجوكم ساعدوني"، فمرّ رجل بالأعمى ثم وقف، فرأى أن قبعته لا تحوي سوى قروش قليلة فوضع المزيد فيها، ودون أن يستأذن الأعمى أخذ لوحته وكتب عليها عبارة أخرى وأعادها مكانها، ومضى في طريقه.

لاحظ الأعمى أن قبعته قد امتلأت بالقروش والأوراق النقدية، فعرف أن شيئاً قد تغير فسأل أحد المارة عما هو مكتوب في اللوحة التي بجواره، فوجد كلماتها تقول:

"نحن في فصل الربيع لكنني لا أستطيع رؤية جماله"

فهل هناك فرق بين اللوحتين الأولى والثانية؟! بالتأكيد هناك فرق مع أن كلتيهما تشير إلى أن صاحبها أعمى! فهل تلمّستَ الفرق؟!

غيِّر وسائلك دائمًا عندما لا تسير الأمور كما يجب. فهناك دائماً وسيلة أفضل.

أتَذكُر صاحب حانوت الكريستال (في رواية الخيميائي لباولو كويلو) الذي أمضى سنوات عدة وتجارته تبور شيئاً فشيئاً ولكنه لم يسع لتغيير ما يظنه قَدَرًا، حتى أتى ذلك الفتى الذي طلب من صاحب الحانوت أن يُنظف قِطع الكريستال التي كان يكسوها الغبار مقابل وجبة غداء. وفي أثناء تنظيفه تلك القطع، دخل زبونان المحل، فاستبشر صاحب المحل بالفتى وطلب منه أن يعمل لديه. وبعدها

عرض الفتى على صاحب المحل فكرة تصنيع (خزانة) ليعرض فيها قطع الكريستال خارج المحل لجذب المارة ، وبعد تفكير طويل استسلم صاحب المحل لإصرار الفتى. وتزايد –بالفعل- عدد الزبائن وازدادت المبيعات. ولكن الفتى لم يكتف بذلك بل بحث عن وسيلة أخرى تحقق عائدًا أكبر، فأتى بفكرة جنونية، وهي أن يقدم المحل الشاي مع النعناع المنعش في أكواب الكريستال للزوار! وذلك لجذب زوار أكثر للمحل ولرؤية الكريستال عن قرب وتجربة خاصيته في حفظ طعم الشاي ونكهته ، وهنا تردد صاحب المحل كثيرًا، ولكن ومع إصرار كبير من الفتى وافق. وازدهر ذلك المحل بفضل وسائل الفتى المؤمن بأن هناك دائمًا وسيلة أفضل.

هل لاحظتَ معي أن صاحب المحل لم يفكر أبداً في أي تغيير وكأنه ألِفَ وضعه الخاسر وأصبح شيئًا لا يمكن تغييره؟ فهو لم يفكر بما ينبغي عليه فعله من تغيير ليحصل على النتيجة التي يرغبها وهي (مبيعات أكثر)

هل لاحظت معي أن جميع الأفكار أتت من الخارج (من الفتى)

والسؤال الأهم هنا:

هل تعيش الحالة نفسها؟ هل لديك هدف تسعى لتحقيقه ولكنك إلى الآن لم تحققه؟

هل أنت متضايق ومنزعج لأنك لم تصل إلى هدفك بعد؟ هل سألت نفسك ، لماذا لم أحقق هدفي حتى الآن؟

هل خرجت من هذه الحالة ونظرت إليها من بعيد لتعيد تقييم نفسك وتطويرها وإرشادها إلى أقرب الطرق لتحقيق هدفك؟

هل استشرت من تثق بهم عن سبب عدم تحقيقك لهدفك؟

هل لديك الجرأة الكافية للتغيير؟

سجل إجاباتك في ورقة خارجية وأعد التفكير فيما عليك القيام به الآن.

3 ملك لسنة واحدة فقط



منذ زمن طويل كانت هناك مدينة يحكمها ملك، وكان أهل هذه المدينة يختارون الملك بحيث يحكم فيهم سنة واحدة فقط، وبعد ذلك يُرسَل الملك إلى جزيرة بعيدة حيث يقضي فيها بقية عمره، ثمّ يختار الناس ملكًا آخرَ بعده. وهكذا أنهى أحد الملوك فترة الحكم الخاصة به، وألبسه الناس الملابس الغالية، وأركبوه فيلاً كبيرًا، وأخذوا يطوفون به في أنحاء المدينة لتوديعه، وكانت هذه اللحظة من أصعب اللحظات على كل ملك تنتهي ولايته، ثم بعد ذلك أركبوه السفينة التي تقوم بنقله إلى الجزيرة البعيدة حيث يقضي فيها بقية عمره.

وفي طريق عودة السفينة لاحَظوا شابًا يصارع الموج متشبثاً بلوح خشبي، فطلب منهم المساعدة لإنقاذه، فأجابوه شريطة أن يوافق على أن يكون ملكًا عليهم! ولما أطلعوه على شروط هذا المنصب، وأنه بعد عام سيُحمل إلى تلك الجزيرة المهجورة، كاد أن يتراجع، ولكنه قبِل مرغماً.

و بعد ثلاثة أيام من تولي الملك الشاب العرشَ سأل وزراءه: هل يمكن لي أن أرى هذه الجزيرة التي أُرسل إليها جميع الملوك السابقين؟ فوافق الوزراء وأخذوه إلى الجزيرة، فرآها موحشة تكسوها الغابات الكثيفة وترتع فيها الحيوانات المفترسة، فلما توغل فيها هاله ما رأى، فقد وجد جثث الملوك السابقين وعظامهم تغطي الأرض، فأدرك أن الحياة مستحيلة في هذه الجزيرة وأن مصيره بعد مرور السنة هو الموت.

حينها.. قرّر الملك الشاب في نفسه أمورًا أخذ يُعِدّ لها دون أن ينتبه أحد لما يفعل.

وفور أن تولى زمام الحكم، أخذ يعدل بين الرعية ويعين المظلوم، ويأخذ على يد الظالم حتى أحبه أهل المدينة كلهم، وكلما اقتربت نهاية مدة حكمه، ازدادتْ الرعية قلقًا عليه وخوفًا، بينما هو يزداد استبشارًا وفرحاً، وقد دعاهم هذا لأن يتعجبوا من فرحته وهو يعلم بمصيره المفزع مع نهاية العام، مع أن الملوك السابقين كانوا يزدادون هلعاً كلما اقتربت مدة نهاية حكمهم، ولكنه ويا للعجب شديد الفرح باقتراب يومه هذا!

ولما كان هذا اليوم المحتوم أخبره الوزراء أن فترة حكمه ستنتهي في الغد، وأنهم سيسيرون به ليلقى مصيره في الجزيرة المهجورة حسب قانون مدينتهم.

وعلى غير عادة الملوك السابقين تلقى الملك الشاب الخبر بفرح شديد، وتلقت الرعية الخبر بحزن بالغ على رحيل ملكهم العادل وازداد بكاؤها في وداعه، بينما ظل الملك ضاحكًا مستبشِرًا حتى تعجب الناس والوزراء.

ولمّا سألوه عن سرِّ سعادته أجابهم: ستعرفون حينما تذهبون بي إلى الجزيرة المهجورة! وحينما وصل الركب إلى الجزيرة لم يجدوا تلك الجزيرة الموحشة، بل وجدوا حدائق غنّاء، وطرقاً ممهدة، وأنهاراً تجري في أنحائها، ومساكن مُشيّدة، ومزارع مثمرة.

فسألوه متعجبين: وأين تلك الجزيرة المهجورة؟! فأجابهم الملك الشاب: إنني حينما علمتُ أنَّني لا محالة قادم إلى هذا المكان، شرعت في تهيئته لمثل هذا اليوم، ولم يُلهني الحكم وملذته عن التفكير في مصيري المحتوم في هذه الجزيرة، فجمعتُ العمال الأقوياء وأرسلتهم إلى الجزيرة، وأمرتهم بتنظيفها وتمهيد طرقاتها، وضربت على الحيوانات المفترسة حاجزًا يقي السالكين خطرها. ثُمّ زوّدتُ المزارع بحيوانات أليفة منتجة، وبنيت البيوت وهيأتُ مرسىً للسفن، وعمّرتُ الجزيرة حتى غدت بهذا الجمال.

ولمّا كان الملوك السابقون منشغلين بمتعة أنفسهم أثناء فترة الحكم، كنت أنا مشغولاً بالتفكير في المستقبل وخططت لذلك وقمت بإصلاح الجزيرة وتعميرها حتى أصبحت جَنّة صغيرة يمكن أن أعيش فيها بقية حياتي بسلام.



والدرس المأخوذ من هذه القصة يشير إلى أن الحياة الدنيا ما هي إلا مزرعة للآخرة، فينبغي ألا نغمس أنفسنا في شهواتها ونعزف عن الآخرة حتى ولو كنا ملوكاً. ولا ننسى قول رسولنا الكريم -صلوات الله وسلامه عليه-:

(لا تزول قدما عبد حتى يسأل أربع : عن عمره فيما أفناه، و عن علمه ما فعل فيه، و عن ماله من أين اكتسبه وفيم أنفقه، و عن جسمه فيما أبلاه)[1]

اللهم إنا نسألك حسن الخاتمة وسكن جنات الفردوس.

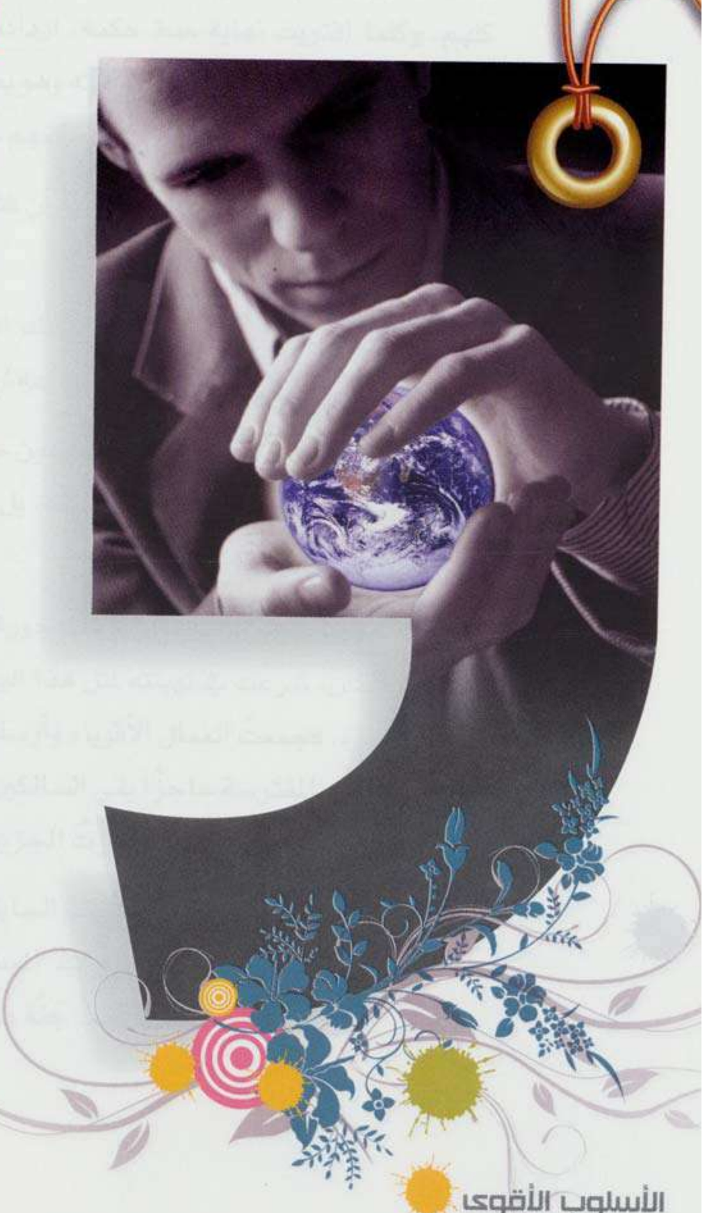
ومن جانب آخر، يقول رئيس مجلس إدارة شركة أبل والذي هو من أصل عربي (ستيف جوبز) "إبقائي لحقيقة – أني سأموت قريبًا – في ذاكرتي، كانت الأداة الأكثر أهمية التي ساعدتني على اتخاذ القرارات الكبيرة في حياتي، لأن كل شيء يخفت في مواجهة الموت، فالمداومة على تذكير نفسك بذلك هو أفضل سبيل لأن تتفادى الوقوع في فخ مظنة أن لديك شيء لتخسره فتخاف عليه" .

(١) الراوي: أبو برزة الأسلمي المحدث: الألباني - المصدر: صحيح الجامع - الصفحة أو الرقم: ٧٣٠٠ - خلاصة الدرجة: صحيح

4 الحطاب المشغول

كان هناك حطابٌ يبحث عن عمل حتى وجد أناساً يعملون لصالح تاجر أخشاب، فسأل عنه فأخبروه بأن ذلك التاجر أمين وصادق ويعطي كل ذي حقٍ حقه. فذهب ذلك الحطاب إلى التاجر وطلب منه أن يعمل عنده، فوافق التاجر وأعطاه منشارًا، ودلّهُ على المكان الذي يريده أن يعمل فيه.

ذهب الحطّاب متحمساً، وفي أول يوم قطع (15) شجرة، فسعد التاجر وقال له: بوركت على هذا الإنجاز، استمر على هذا العمل الجاد. وفي اليوم الثاني قطع الحطاب (10) أشجار، وفي اليوم الثالث قطع (7)، وهكذا في كل يوم يقل عدد الأشجار التي يقطعها. حدَّثَ الحطاب نفسه أنه بالتأكيد قد بدأ يفقد قواه، فذهب إلى صاحب العمل وقال له: أرجوك أن تقبل اعتذاري هذا عن مقدار قطعي للأخشاب الذي يقل مع مرور كل يوم! فأنا لا أعلم ما الذي يجرى لي، حيث أذهب كل صباح ولا أرجع إلا مع المغيب، وأبذل قصارى جهدي كي أقطع أكبر عدد من الأشجار، ولكن .. فقاطعه التاجر فقال: متى كانت آخر مرة شحذت (حددت) منشارك؟ رد الحطاب: ماذا؟ حددتُ منشاري؟! وهل لدي الوقت لأحدّ المنشار، فقد كنت مشغولاً بقطع الأشجار طيلة الأيام السابقة!!





معظمنا ممن لا يطور نفسه أو يجدد مهاراته يعتقد أن ما يملكه قد يكون جيداً أو كافياً. ولكن الجيد لا يمكن أن يبقى جيداً حين يظهر ما هو أفضل منه!

تطوير الذات وشحذ الهمم من وقت لآخر هو مفتاح النجاح، فلا تشغلك مهامك الروتينية عن التطوير. طوِّر نفسك لتكونَ مُهيَّأً لاستقبال ما يُخفيه لك المستقبل.

سؤالنا المهم هنا:

ماذا ستفعل الآن لتشحذ منشارك؟

قم بكتابة إجابتك أدناه، وقُم بوضع علامة على هذه الصفحة لتعود إليها من جديد.

الإجابة:

- ....
- ....
- ....
- ....

5 تسعة متسابقين، جميعهم فازوا



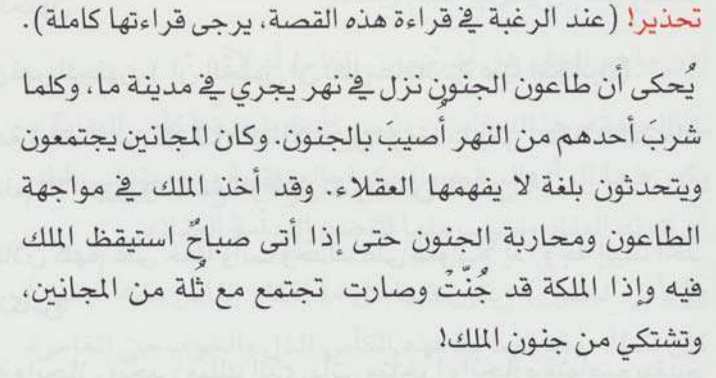
فيما مضى، كان هناك تسعة متسابقين في (أولمبياد سياتل)، وكان كل المتسابقين مُعاقين جسديًا أو عقليًا، وقفوا جميعًا على خط البداية لسباق مئة متر ركضًا. وانطلق صوت مسدس بداية السباق، لم يستطع الكل الركض ولكنهم أحبوا المشاركة فيه. وأثناء الركض انزلق أحد المشاركين، وتعرض لانقلابات متتالية، وقبل أن يجهش بالبكاء انتبه الثمانية الآخرون، فأبطؤوا من ركضهم ونظروا خلفهم ليجدوا زميلهم المتعثّر. فتوقفوا عن الركض وعادوا جميعًا إليه. فجلس أحدهم بجانبه وضمه إليه وسأله: أتشعر الآن بتحسن؟ ثمَّ نهضَ الجميعُ ومشوا جنباً إلى جنب معًا إلى خط النهاية.

وهنا قامت الجماهير الموجودة جميعها بالتهليل والتصفيق، ودام هذا التهليل والتصفيق طويلاً. ولم يزل الأشخاص الذين شاهدوا هذا الموقف الجميل يتذكرونه ويقصونه، لماذا؟ لأننا جميعاً نعلم في دواخل نفوسنا، أن الحياة أجمل من مجرد أن نحقق الفوز فيها لأنفسنا، فالأمر الأكثر أهمية في هذه الحياة هو أن نساعد الآخرين على تحقيق النجاح و الفوز.

يقول أحدهم: «عندما نعيش لأنفسنا فقط تبدو الحياة قصيرة وضئيلة، أما عندما نعيش لغيرنا.. فإنّ الحياة تُصبح طويلة وعميقة"

اكتب الآن ما قمت به وما ستقوم به في تطبيق هذه القاعدة (مساعدة الآخرين على تحقيق النجاح)، ثم قم بوصف شعورك وراحتك النفسية بعد هذه المحاولة.

6 هل ستشرب من الكأس؟



تحذير! (عند الرغبة في قراءة هذه القصة، يرجى قراءتها كاملة).

يُحكى أن طاعون الجنونِ نزل في نهر يجري في مدينة ما، وكلما شربَ أحدهم من النهر أُصيبَ بالجنون. وكان المجانين يجتمعون ويتحدثون بلغة لا يفهمها العقلاء. وقد أخذ الملك في مواجهة الطاعون ومحاربة الجنون حتى إذا أتى صباحٌ استيقظ الملك فيه وإذا الملكة قد جُنّتْ وصارت تجتمع مع ثُلة من المجانين، وتشتكي من جنون الملك!

نادى الملك وزيره: يا وزير، الملكة جُنت، أين كان الحرس؟

الوزير: قد جُن الحرسُ يا مولاي!

الملك: إذن اطلب الطبيب فوراً.

الوزير: قد جُن الطبيبُ يا مولاي!

الملك: ما هذا المُصاب، من بقي في هذه المدينة لم يُجن؟

الوزير: للأسف يا مولاي لم يبق في هذه المدينة أحدٌ لم يجن سوى أنت وأنا.

الملك: يا الله! أأحكم مدينة من المجانين؟!

الوزير: عذراً يا مولاي، فإن المجانين يدّعون أنهم هم العقلاء، ويُشيعون بأنه لا يوجد في هذه المدينة مجنون سوى (أنا وأنت).

الملك: ما هذا الهراء؟ هُم من شرب من النهر، وبالتالي هم من أصابهم الجُنون.

الوزير: الحقيقة يا مولاي أنهم يقولون: إنهم شربوا من النهر لكي يتجنبوا الجنون، لذا فإننا مجنونان لأننا لم نشرب منه. ما نحن يا مولاي إلا حبتا رمل الآن وهم الأغلبية. هم من يملكون الحق والعدل والفضيلة. هم الآن من يضعون الحد الفاصل بين العقل والجنون.

هنا قال الملك: يا وزير أغدق علي بكأس من نهر الجنون، (إنّ الجنون أن تظل عاقلاً في دنيا المجانين).

الخيار صعب بالتأكيد، فعندما تنفرد بقناعة تختلف عن كل قناعات الآخرين، وعندما يكون سقف طموحك مرتفعًا جداً عن الواقع المحيط. هل ستستسلم للآخرين وتخضع للواقع و تشرب من الكأس؟؟

هل قال لك أحدهم: معقولة فلان وفلان وفلان كلهم على خطأ وأنت وحدك على صواب؟ إذا وجه إليك أحدٌ هذا الكلام فاعلم أنه يدعوك لتشرب من الكأس!

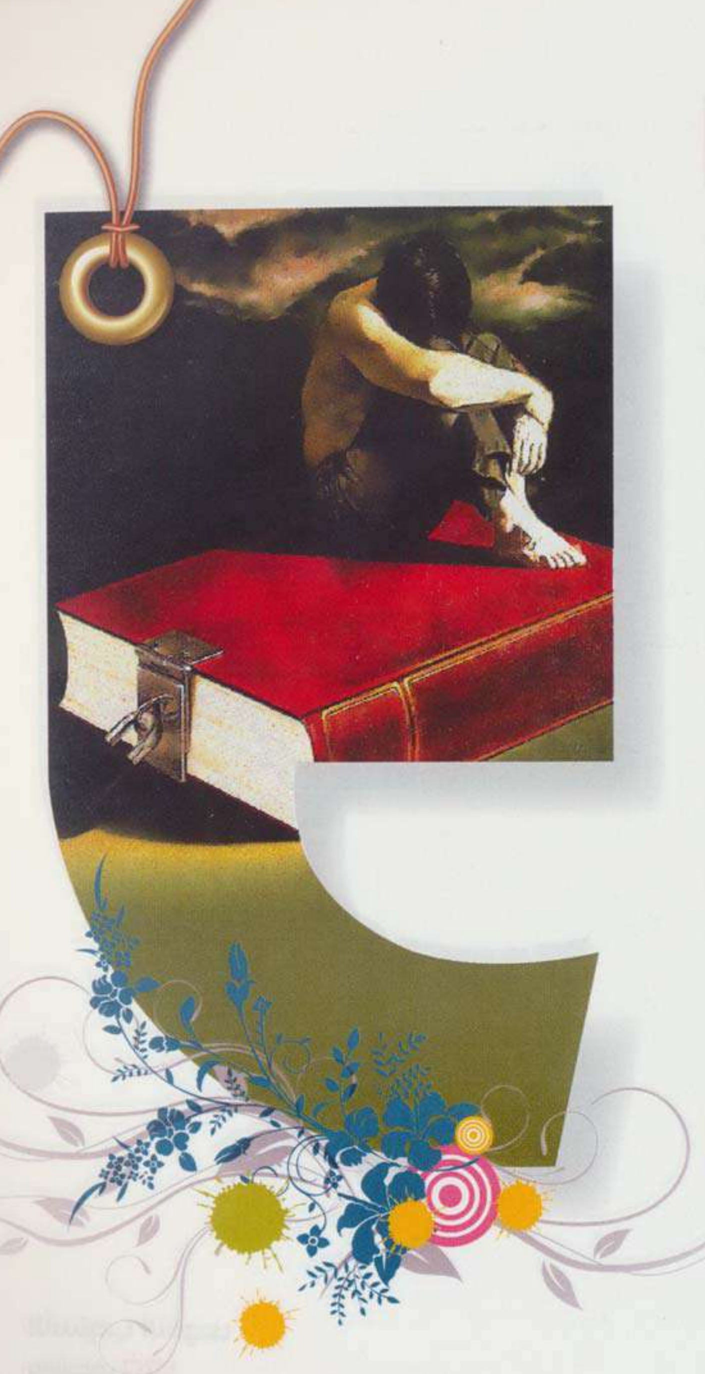
عندما تدخل مجال عملك بكل طموح وطاقة وإنجاز، وتجد زميلك الذي يأتي متأخرًا وإنجازه متواضع يتقدم ويترقى وأنت في محلك، هل تُوقف طموحك وتقلل إنجازك وتشرب الكأس؟

أحيانًا يجري الله الحق على لسان شخص غير متوقع. وأحياناً لا يكتشف الناسُ الحق إلا بعد مرور سنوات طويلة على صاحب الرأي المنفرد. كما حدث مع العالم (غاليليو) عندما أثبت أن الأرض كروية لم يصدقه أحد وسجن حتى مات. وبعد 350 عاماً من موته اكتشف العالَم أنّ الأرض كروية بالفعل، وأن (غاليليو) كان هو العاقل الوحيد في ذلك العالم.

ولكن هل بالضرورة الانفراد بالرأي أم العناد هو التصرف الأسلم باستمرار؟

يُحكى أن كاتباً مغموراً أكثَر على الناس بكتاباته الحادة حتى اعتزله الناس ليكتشف بعد سنوات أن كل كتاباته كانت ضربًا من الهراء! كم تمنى هذا الكاتب لو أنه شرب من هذه الكأس حتى ابتلت عروقه!

وكذلك كان (هتلر) عندما قام بإعلان حربه ضد أعظم إمبراطورية (الإمبراطورية البريطانية) وأكبر أمّة (الاتحاد السوفيتي) وأضخم آلة صناعية واقتصادية (الولايات المتحدة) في الوقت نفسه، نعم أعلن الحرب عليهم جميعاً في الوقت نفسه. وقرّر رغم تدهور ألمانيا وتقلص فتوحاتها أن



يحارب حتى آخر جندي. فلا شك أن (هتلر) تمنى أن يشرب من كأس العقل الذي شرب منها معاونوه الذين قدموا إليه النصح بدلاً أن يشرب السّم وينتحر!

إذن ما هو الحل، هل أشرب من الكأس أم لا؟

في الحقيقة، هناك كأسان وليس كأساً واحدةً (كأس العقل) و يكون فيها الرأي السديد والحكمة والعقلانية وهذه ينبغي عليك أن تترك العناد وتشرب منها لتنضم إلى أمة العقلاء.

و(كأس الجنون) ويكون فيها كل ما اعتاد الناس عليه - مهما كان خطأً- وقد تجد في هذه الكأس الذل والخوف من المغامرة والتحرك نحو الأفضل، وقد يوصلك إلى التهلكة، بالرغم من أن هذه الكأس لها شعبية كبيرة، فإن شربتَ منها انضممتَ إلى أمة المجانين ومن تعميهم الجهالة! وإن تركتها قد تصبح منبوذاً، ولكنك على الصواب. وهذا يعتمد على مدى إيمانك بقناعتك وحكمتك ومدى براعتك في إثبات ما تؤمن به.

ولكن، احذر كل الحذر أن تتخذ قراراً وتظل متمسكًا به رغم كثرة معارضيك، فقد يؤيدك بعض من شدهم حماسك في وقت لا تستطيع فيه إثبات رجاحة قرارك! وحينها ستكون في موقفٍ سيء. وحتى لو كان قرارك صائباً، فلا فائدة منه إن لم يجد منك الحماس الكافي لتطبيقه وإثباته.

هناك عدد كبير ممن يُعرفون بأنهم ضد التيار دائمًا (لا يشربون الكأس أبداً)، ولكنهم لا يقومون بشيء سوى المعارضة والسباحة ضد التيار. فتهتز ثقة الناس فيهم لعدم قدرتهم على إثبات ما يحاولون إثباته، أو لأنهم ليس لديهم ما يثبتونه أصلاً!

7 الطفلة والشاحنة

مرّت طفلةٌ صغيرة مع أمها على شاحنة محشورة في نفق. وكان سطح الشاحنة محشورًا بداخل النفق. وقد عجزتْ محاولاتُ رجال الإطفاء والشرطة لإخراجها من النفق.

قالت الطفلة لأمها. أنا أعرف كيف تخرج الشاحنة من النفق! استنكرت الأم وقالت: أيُعقل أن يعجز كل رجال الإطفاء والشرطة عن إخراجها، وأنتِ تستطيعين؟! ولم تعطِ أي اهتمام لطفلتها، بل إنها لم تكلف نفسها بسماع أفكارها واقتراحاتها.

تقدمت الطفلة لرجل المطافئ قائلة: سيدي! أفرغوا بعض الهواء من عجلات الشاحنة وستمر! وفعلاً بعد إفراغ بعض الهواء من العجلات انخفض ارتفاع الشاحنة عن سطح النفق فمرّت الشاحنة بسلام، ونجحت الطفلةُ في حل هذه المعضلة.

والغريب أنّه عندما استدعى عمدة المدينة الطفلة لتكريمها كانت الأم بجانبها وقت التكريم والتصوير!

فكر أولاً بأبسط الحلول فقد تكون أنجحها.

أحياناً يجري الله الحق على لسان شخص غير متوقع.

هذا درسٌ لكل أُمٍّ لا تثقُ بقدرات أطفالها الإبداعية التي وهبهم الله -سبحانه وتعالى- إياها؛ فكون الأم عديمة الثقة في نفسها، فليس من الضرورة أن تعتقد ذلك في أبنائها وتحطمهم وتحرم المجتمع من إبداعاتهم.





استمع للآخرين عندما يتحدثون إليك.. اترك ما تقوم به وامنحهم سمعك وبصرك؛ لأنهم بحاجة إلى تركيزك معهم لدقائق و ليس العمر كله.

غالباً ما يأتي إليك من يحبطك ويدعوك للفشل ويبعدك عن النجاح، وما أن تنجح حتى تجده يريد مشاركتك في ثمرة هذا النجاح!

ابتعد عن كل من يحبطك حتى لو كان أقرب الناس إليك.

أوصل فكرتك مهما حاول الآخرون منعك وإحباطك.

هل واجهت من يحبطك ويحاول إيقاف تقدمك؟

ماذا فعلت حينها؟ هل استسلمت؟ وإن كنت قد استسلمت فماذا ستفعل الآن؟ أجب عن هذه الأسئلة بتفصيل كافٍ لمساعدتك في تخطي مثل هذه المواقف مستقبلاً.

8 كم تفاحة لديك؟

في إحدى مدارس الأطفال سألت المعلمة أحد طلابها وقالت له: أعطيتك تفاحة وتفاحة وتفاحة، فكم تفاحةً لديك الآن؟ فبدأ الطفل العدّ على أصابعه ثم أجاب: (أربع!). استنكرتِ المعلمةُ تلك الإجابة وظهرتْ على وجهها علاماتُ الغضب، خصوصاً بعد شرحها المطول لتلامذتها، فكان ينبغي أن يتوصّل التلميذ للإجابة الصحيحة، وهي (ثلاثٌ).

وأعـادتْ المعلمة له السؤال مرة أخـرى فربما لم يستوعبه في المـرة الأولى، وكـررتْ :أعطيتك تفاحة وتفاحة وتفاحة فكم تفاحة لديك الآن؟ فبدأ بالعدّ مرةً أُخرى وهو يتمنى أن يرى ابتسامة الرِّضا على محيّا معلمته، فبدأ يركز أكثر ويعد على أصابعه، وبعدها قال بشكل متيقّن: (أربع يا معلمتي!). فازداد غضب المعلمة وأدركت أنه أحد أمرين: إما أنّها معلمة سيِّئة فاشلة لا تُجيد توصيل المعلومة بشكل صحيح لطلابها، وإما أن ذلك الصبيَّ غبيٌّ. وبعد لحظات من التفكير قررت المعلمةُ أن تجرب مرة أخرى ولكن هذه المرة بفاكهة محببة لدى الأطفال بدلاً من التفاح، وذلك من باب تحفيز الذهن، فسألته: أعطيتُك فراولة وفراولة وفراولة، فكم فراولة لديك الآن؟ وبعد العدّ على الأصابع أجـاب: (ثـلاث) ففرحت المعلمة فرحًا عظيمًا، حيث أدركتْ إنّ تعبها لم يذهب سدى، وأثنت على الطفل. حينها قالت -في نفسها-: سأعيد سؤال التفاحات مرة أخرى للتأكد من





فهم الطفل واستيعابه، فأعادت السؤال الأول: أعطيتك تفاحة وتفاحة وتفاحة فكم عددُ التّفاحات لديك الآن؟ وبدأ التلميذ يعد بحماس وثقة أكبر ثم أجاب: (أربع يا معلمتي!) فسألته والغضب يتطاير من عينيها كيف؟؟ ردّ الطفل: لقد أعطيتني ثلاث تفاحات وأعطتني أمي هذا الصباح تفاحة واحدة وضعتها في الحقيبة فأصبح مجموع الذي لدي الآن أربع تفاحات!!

تفيد هذه القصة بألاّ نحكم على إجابات أو وجهات نظر الآخرين إلا بعد معرفة الدوافع والخلفيات التي وراءها.

اجعل وجهات نظرك وقناعاتك مرنة تتقبل وجهة نظر الآخر.

احرص دائماً على معرفة ما الذي وراء القناعة أو وجهة النظر، كي تتمكن من الحكم عليها. فهذه الطريقة ذات تأثير سحري خاصة عندما نستخدمها مع المراهقين الذي يكوِّنون قناعات قد تكون خاطئة، ولكننا لن نستطيع تغييرها إن لم نستطع أن نكتشف ما وراء تلك القناعات ونلامس ما بداخلهم وما الذي يصنع تلك القناعات.

المعلمة لم تكتشف صحة إجابة تلميذها وخطأ اعتقادها إلا بعد أن سألته كيف حصل على تلك الإجابة، فعندما تواجه وجهة نظر أو معتقداً يظن صاحبه أنه صحيح فاسأله: كيف ولماذا يظنه صحيحًا؟ واسأل نفسك أيضاً: لماذا تظنها خاطئًا؟!

9 زوجتي لا تسمع

شعر الزوج بأن زوجته أصبحت ضعيفة السمع. فذهب للطبيب يستشيره ويشكو ضعف سمعها، فأجابه الطبيب: يجب أن نقيس أولاً مدى ضعف سمع زوجتك. اعْمل التجربة التالية:

ابتعد عن زوجتك عشرة أمتار وكلِّمْها بنبرة عادية، وإن لم تردّ عليك اقترب متراً وكلِّمها مرة ثانية، فإن لم تَرُدّ اقترب متراً آخر.. وهكذا حتى تعرف مدى ضعف سمع زوجتك.

ولم يكد الزوج يعود إلى المنزل حتى تفقّد زوجَته فوجدها بالمطبخ، وبدأ التجربة...

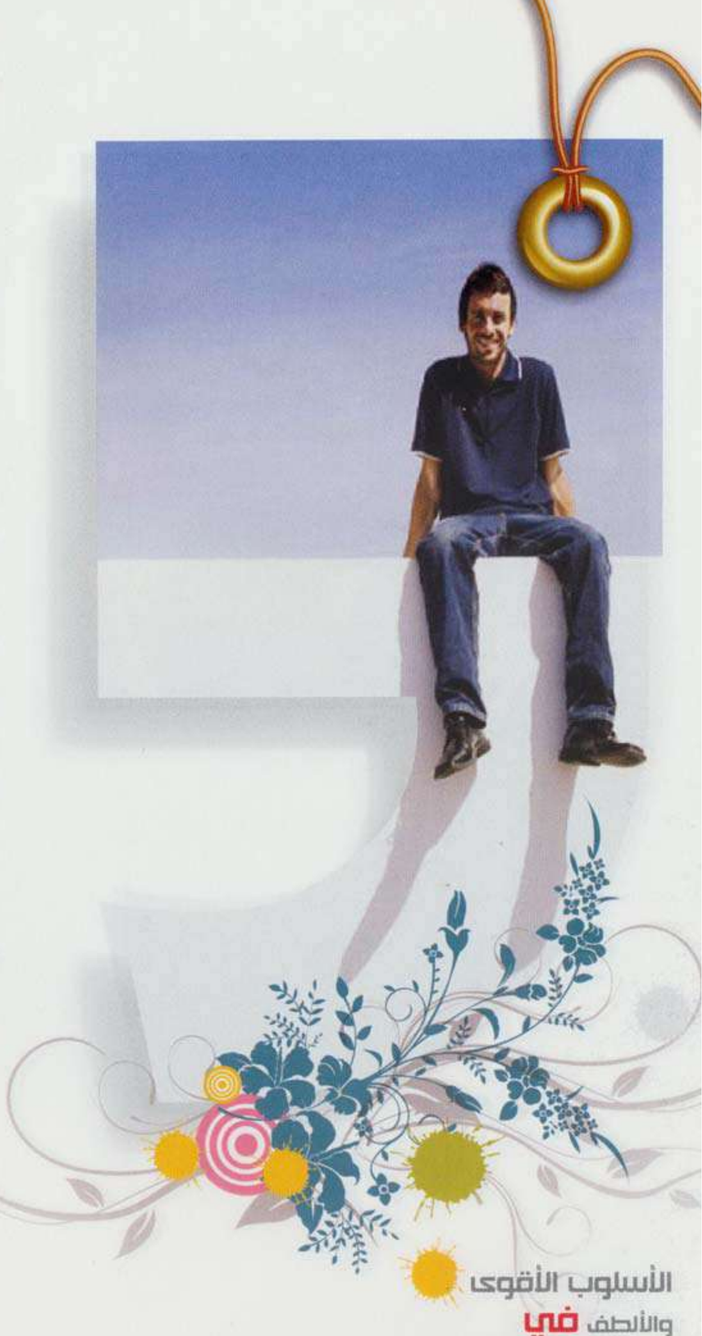
ابتعدَ عنها 10 أمتار، وقال بنبرة عادية: (حبيبتي، ماذا أعددتِ على العشاء؟) فلم ترُد.

فتقدّمَ الزوج متراً وسألها للمرة الثانية: (حبيبتي، ماذا أعددتِ على العشاء؟) فلم ترد.

فتقدم الزوج متراً آخر وسألها الثالثة: (حبيبتي، ماذا أعددتِ على العشاء؟) فلم ترد.

ولما كان الزوج على بعد 7 أمتار، سألها للمرة الرابعة: (حبيبتي، ماذا أعددتِ على العشاء؟) فلم ترد.

فتقدّم الزوج أكثر وأكثر حتى أصبح خلفَ زوجته تمامًا وسألها للمرة العاشرة: (حبيبتي، ماذا أعددتِ على العشاء؟)





فردت الزوجةُ وهي غاضبة:

للمرة العاشرة وأنا أقول لك (محشي دجاج)!

لماذا نفترض دائماً أن المشكلة في غيرنا وليست فينا؟

قد نجد من يتحملنا بعيوبنا (وهذا ما حدث للزوجة فلم تشتك يومًا للطبيب أن زوجها لا يسمع، بل تحملته ورضيت به كما هو)، ولكن المشكلة أن نرمي بعيوبنا على الآخرين ولا نتحملها بل نُظهر الضّجَر منها.

إن تَبَنِّي المشكلة والاعتراف بها يساعدك على حلها، بينما إلقاؤها على الآخرين يجعل حلها مستحيلاً.

ليس عيبًا أن أحمل جوانب من النقص والقصور، وهل هناك إنسان كامل في هذه الدنيا؟ لا كامل إلا الله -سُبحانه وتعالى- فلأَعْترِف بنقصي كي أعوِّضَه وأحوله من نقطة ضعف إلى نقطة قوة وانطلاقة.

10 قصة النجار والإتقان



كان هناك نجارٌ تقدم به العمر، وطلب من صاحب العمل أن يحيله على التقاعد ليقضي بقية عمره مع زوجته وأولاده، ولكن صاحب العمل رفض طلب النجار ورَغّبه في زيادة راتبه، إلا أن النجار أصرَّ على طلب التقاعد.

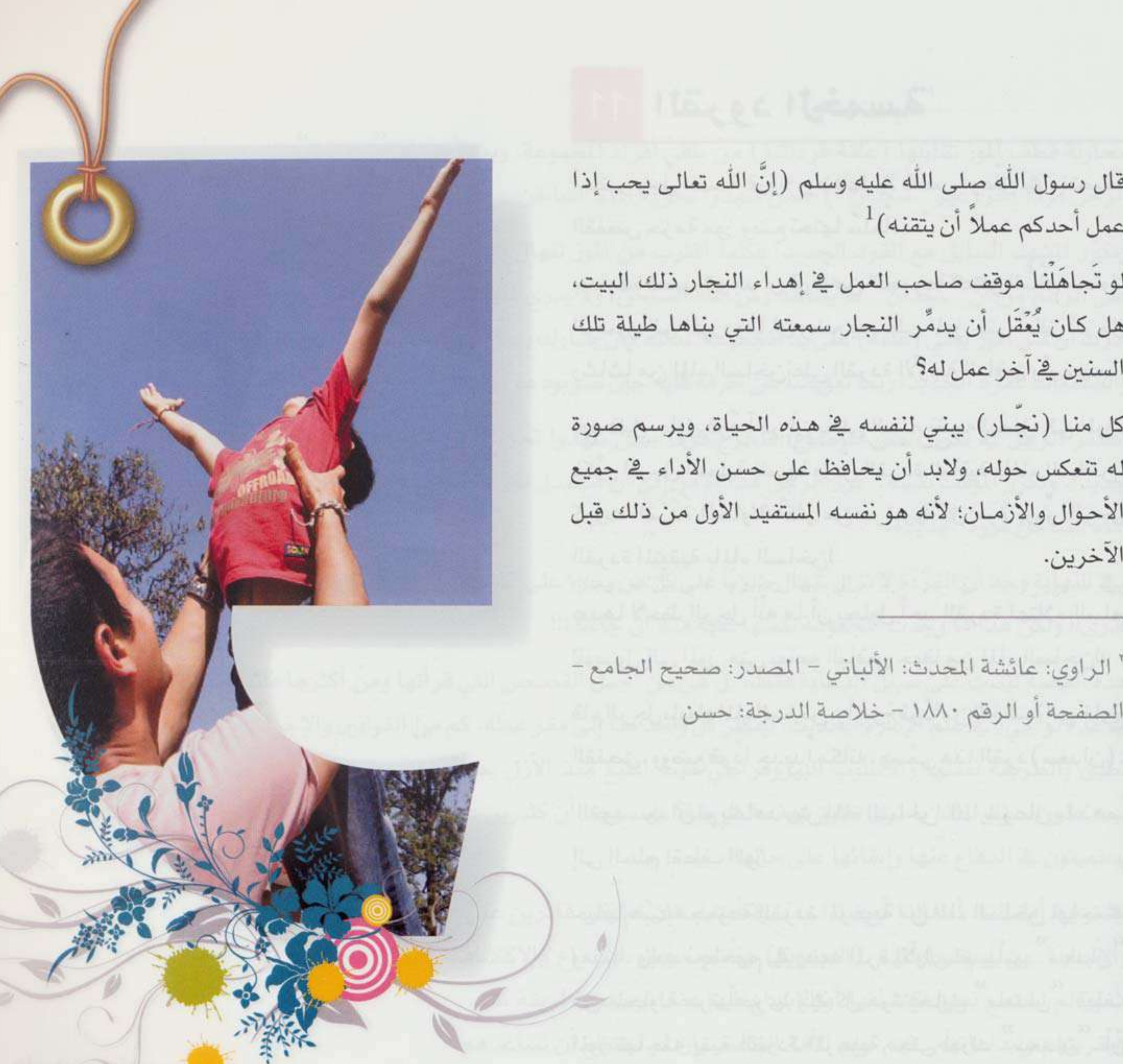
فقال له صاحب العمل: إنّ لي عندك رجاءً أخيراً، وهو أن تبني منزلاً وسيكون هذا آخر عمل لك، وبعد الانتهاء منه سأوافق على طلب التقاعد، فوافق "النجار" على مضض.

وبدأ النجار العمل، ولعلمه أنّ هذا البيت سيكونُ الأخير لم يُحسن الصنعة؛ فاستخدمَ مواد رديئة، وأسرع في الإنجاز دون الجودة المطلوبة. وكانت الطريقةُ التي أدّى بها العملَ نهاية غير جيدة لعمر طويل من الإنجاز والتميز والإبداع.

وعندما انتهى "النّجار العجوز" من البناء سلّم صاحبَ العمل مفاتيح المنزل الجديد، وطلب منه السماح له بالرحيل، غير أن صاحب العمل استوقفه وقال له:

(إن هذا المنزل هو هديتي لك نظير سنين عملك معي، فآمل أن تقْبله مِنّي!!)

فصعق النجار من المفاجأة لأنّه لو علِم أنّه يبني منزل العُمر ما توانى في الإخلاص في إتقان عمله.



قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (إنَّ الله تعالى يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه)[1]

لو تَجاهَلْنا موقف صاحب العمل في إهداء النجار ذلك البيت، هل كان يُعْقَل أن يدمِّر النجار سمعته التي بناها طيلة تلك السنين في آخر عمل له؟

كل منا (نجّـار) يبني لنفسه في هذه الحياة، ويرسم صورة له تنعكس حوله، ولابد أن يحافظ على حسن الأداء في جميع الأحوال والأزمـان؛ لأنه هو نفسه المستفيد الأول من ذلك قبل الآخرين.

---

[1] الراوي: عائشة المحدث: الألباني - المصدر: صحيح الجامع - الصفحة أو الرقم ١٨٨٠ - خلاصة الدرجة: حسن

11 القرود الخمسة

أحضر رجلٌ خمسة قرود ووضعها في قفص. وعلّق في منتصف القفص حزمة موز وضع تحتها سُلماً.

بعد مدة قصيرة وجد أن قرداً من المجموعة اعتلى السُّلَّم محاولاً الوصول إلى الموز، وما إن وضع يده على الموز حتى أطلق الرجل رشاشاً من الماء الساخن على القردة الأربعة الباقين وأرعبهم.

بعد قليل حاول قردٌ آخر أن يعتلي السلم نفسه ليصل إلى الموز، فكرَّر الرجل العملية نفسها ورشَّ القردة الباقية بالماء الساخن. كررتِ القِرَدَةُ المحاولةَ أكثر من مرة وفي كل مرة يرشّ الرجل القردة المتبقية بالماء الساخن!

بعدها لاحظ الرجل أنّه ما أن يحاول أحد القردة اعتلاء السلم للوصول إلى الموز حتى يمنعه الباقون خوفاً من الماء الساخن!!

قام الرجل بإبعاد الماء الساخن. وأخرجَ قردًا من الخمسة إلى خارج القفص، ووضع قردًا جديداً مكانه، وسمّى هذا القرد (سعدان).

القرد سعدان لم يشاهد رش الماء الساخن، لذا سرعان ما ذهب إلى السلم لقطف الموز.

حينها هبّت مجموعة القِرَدة المرعوبة من الماء الساخن لمهاجمته ومنعه، وبعد نجاحهم في ردعه المرة الأولى لم ييأس "سعدان" من المحاولة مرة أخرى! وفي كل مرة يحاول "سعدان" قطف الموز تهاجمه بقية القردة المرعوبة. حتى أدرك "سعدان" أنّ



محاولة قطف الموز تقابلها (علقة قرداتية) من باقي أفراد المجموعة. وبعد أن تعلم "سعدان" الدرس، أخرج الرّجل قردًا آخر (غير "سعدان") ممَّن شهدوا تجربةَ الماء الساخن. وأدخل الرجل قردًا جديدًا عوضًا عنه.

وتكرَّر المشهد السابق مع القرد الجديد؛ فكلما اقترب من الموز تنهال البقية عليه ضرباً بما فيهم (سعدان)، على الرغم من أنّ "سعدان" لم يُشاهد رش الماء الساخن، ولا يدري لماذا ضربوه في السابق! كل ما هنالك أنّه أدركَ أن لمس الموز يعني (علقة) على يد المجموعة؛ لذلك كان يشارك ربما بحماس أكثر من غيره، فيكيل اللكمات والصفعات للقرد الجديد! ربما تعويضاً عن حرقة قلبه حين ضربوه هو أيضاً!!

استمر الرجل في تكرار نفس الموضوع، فأخرج قردًا ممن شهدوا تجربة رش الماء الساخن واستبدل به قردًا جديدًا. وتكرر الموقف نفسه. كرر الرجل هذا الأمر إلى أن استبدل بكل المجموعة القديمة ممن تعرضوا لرش الماء الساخن قرودًا جديدة.

وفي النهاية وجد أن القِرَدَة لا تزال تنهال ضربًا على كل من يجرؤ على الاقتراب من السلم!! لماذا؟؟ لا أحد منهم يدري!! ولكن هذا ما وجدت المجموعة نفسها عليه منذ أن جاءتْ!!!

هذه القصة ليست على سبيل الدعابة فقط، بل هي من أجمل القصص التي قرأتها ومِنْ أكثرها فائدةً ودُروساً في عدة نواحي: في علم الإدارة الحديث: لينظر كل واحد منا إلى مقر عمله. كم من القوانين والإجراءات المطبقة تُطبق بالطريقة نفسها والأسلوب البيروقراطي عينه المتّبع منذ الأزل بصورة غير مقنعة، ولا يجرؤ أحد على السؤال لماذا يا ترى تطبق بهذه الطريقة؟ بل سيجد أن كثيرين ممن يعملون معه يستميتون في الدفاع عنها وإبقائها على حالها!

في تربية أطفالنا: أطفالنا أعضاء جدد في أمتنا، فإن لم نكن قادرين على الرد والإجابة عن استفساراتهم (العبقرية) ونفتح مجال الإبداع والاكتشاف لأمور لم نستطع نحن اكتشافها أو الإبداع فيها فقد نربيهم بطريقة تقيد عبقريتهم وإبداعاتهم. فهم حلم الأمة الواعد. وإن لم نستطع أن نساعدهم

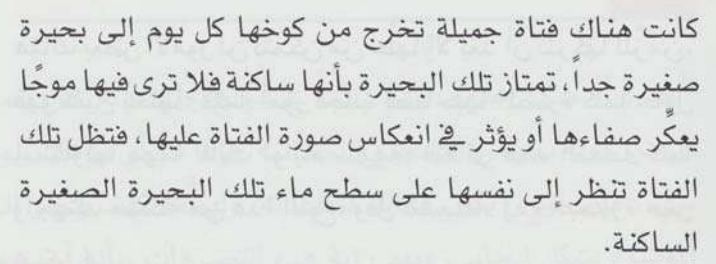
على الإبداع والاكتشاف لن يستطيعوا أن يُحدثوا التغيير المرجوّ في هذه الأمة بل سيكونون كمن قبلهم مندفعين وراء الركب دون أدنى إدراك إلى أين يسير بهم ذلك الركب. فدعونا نحاول أن لا نطلب أو نمنع أطفالنا من القيام بأمور بدون أن يعرفوا السبب، وسنكتشف بأننا أيضاً لا نعلم (في أحيان كثيرة) ما السبب من منع هذا و طلب ذاك!!

في التجارة والصناعة والاقتصاد العربي: هناك عدد كبير من رجال الأعمال والصناعة والاقتصاد (وليس الكل) يدافعون عن أفكار تجارية واقتصادية غربية دون أدنى معرفة عن أسباب تلك الأفكار، وأن هناك ما قد ينطبق لديهم ولا ينطبق لدينا وكأنَّه لا تُوجد هناك أفكارٌ أخرى غير تلك التي اكتشفها الغرب. أتذكَّر جيداً ما قاله «نيوتن» قبل موته «أعرف كيف أبدو للعالم ولكن بالنسبة لنفسي كنت أبدو طفلاً يلعب في شاطئ البحر، وبين الفينة والفينة أتحول لالتقاط حصاة أكثر نعومة أو صدفة أجمل من العادية، بينما يرقد أمامي محيط من الحقائق لم يُكتشف بعد». أنتركهم يكتشفون الجديد ونحن نقلد بدون حتى أن نعلم لماذا؟

وأخيراً، من الناحية الاجتماعية وأبواب العادات والتقاليد والأعراف التي لم ينزل الله بها من سلطان.



12 دع البحيرة حتى تسكن



كانت هناك فتاة جميلة تخرج من كوخها كل يوم إلى بحيرة صغيرة جداً، تمتاز تلك البحيرة بأنها ساكنة فلا ترى فيها موجًا يعكِّر صفاءها أو يؤثر في انعكاس صورة الفتاة عليها، فتظل تلك الفتاة تنظر إلى نفسها على سطح ماء تلك البحيرة الصغيرة الساكنة.

وذات يوم أخذت الفتاة أخاها الصغير معها، وكانت تصفف شعرها وتنظر لجمالها في ماء البحيرة، ولكن ودون مقدمات أخذ أخوها الصغير حجرًا وألقاه في البحيرة، فأخذ ماؤها يتموّج، وعندها اضطربت صورة الفتاة على سطح الماء، غضبت غضبًا شديدًا، وحاولتْ إيقاف تموّج تلك البحيرة بجميع السبل، فأخذتْ تركض هنا لتوقف التموج بيديها، ثم تركض هناك لتحاول تخفيف تلك التموجات أو إيقافها ولكن كل محاولاتها باءت بالفشل. كان مجرد لمسِها ماءَ البحيرة يزيد من تموجها، ولكنها لم تيأس. مضى وقت طويل وهي لا تكل ولا تمل من كثرة المحاولات لإيقاف تموج الماء، حتى مر عليها شيخ كبير ورأى حالها فقال لها: ماذا بكِ؟ فحكت له القصة وأنها تريد وقفَ تموّج تلك البحيرة. فقال: سأخبرك بالحل (الوحيد) الذي سيوقف تموّج ماء البحيرة، ولكنّ الأمر سيكون صعبًا عليكِ، فقالت بكل حماس وإصرار: سأفعله مهما كلفني الثمن. فقال لها:

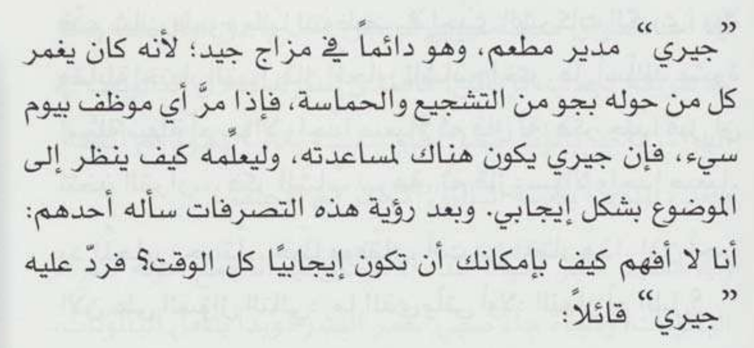
(دعي البحيرة حتى تسكن!!)

هناك بعض الأمور لن نتمكن من حلّها إلا بعد أن نتركَها للزَّمن، فهو كفيل بحلها؛ فثمّة أمور تجلب لصاحبها المضرّة كلما حاول استثارتها مهما كانت نواياه سليمة. فتذكر هذه القصة كلما واجهتك مشكلة من هذا النوع، وقل لنفسك: (دع البحيرة حتى تسكن).

ملاحظة مهمة: عليكَ أولاً تحديد نوع المشكلة التي تمر بها، فبعض المشاكل قد يكون الزمن كفيلاً بحلها، وبعض المشاكل أيضًا قد يكون الزمن كفيلاً بتفاقمها. وأبسط طريقة لمعرفة أي النوعين هي: حاول أن تواجه المشكلة فور وقوعها، فإن حُلت وإلا واجهها مرة أخرى، فإن حُلت وإلا واجهها للمرة الثالثة، فإن وجدتَ أنك تزيدها تعقيدًا كلما حاولتَ، فاعلَم بأن عليك أن (تدع البحيرة حتى تسكُن!).

13 دائماً لديك خياران





"جيري" مدير مطعم، وهو دائماً في مزاج جيد؛ لأنه كان يغمر كل من حوله بجو من التشجيع والحماسة، فإذا مرَّ أي موظف بيوم سيء، فإن جيري يكون هناك لمساعدته، وليعلّمه كيف ينظر إلى الموضوع بشكل إيجابي. وبعد رؤية هذه التصرفات سأله أحدهم: أنا لا أفهم كيف بإمكانك أن تكون إيجابيًا كل الوقت؟ فردّ عليه "جيري" قائلاً:

كل صباح عندما استيقظ يكون لدي خياران: أستطيع أن أكون في مزاج جيد، أو أن أكون في مزاج سيئ. وأنا أختار دومًا أن أكون في مزاج جيد.

وفي كل مرة يحصل شيء سيئ يكون عندي أيضاً خياران: إما أن أكون الضحية، وإما أن أتعلّم من الأمر. وأنا دائمًا أختار أن أتعلّم من الأمر.

وفي كل مرة يتقدم أحدهم بشكوى يكون عندي خياران: إما أن أقبل هذه الشكوى وحسب، وإما أن أوضّح للشخص الجانبَ الإيجابيّ في الأمر. فقال له السائل: لكن ذلك ليس بالأمر اليسير. فرد جيري: بل إنه أمر يسير.

إنّ الحياة بشكل عام تتعلق بالخيارات، وإذا اختصرت المواقف التي تمر بك فإنك سوف تجد أنها في النهاية مجرد مجموعة خيارات؛ فأنت تختار كيف يكون ردّ فعلك في موقف معين، وكذلك تختار كيف سيكون تأثيرك في الآخرين. وتختار أيضًا أن تكون بمزاج سيئ أو بمزاج جيد. وفي النهاية فإنّك تختار كيف تحبّ أن تكون حياتك...

14 اختبار القبول

قدّم شاب طموح طلبًا للتوظيف في إحدى الشركات الكبرى. وفي مقابلة اختبار القبول قال المُحاور للشاب: اختر، هل أسألك عشرة أسئلة سهلة أم سؤالاً واحدًا صعبًا؟ ثم قال له: فكّر جيدًا قبل أن تتخذ القرار... فكر الشابّ لبرهة، ثم قال: سؤالاً واحدًا صعبًا.

رد المُحاور: حسناً.. حظًا موفقًا .. أنت من اختار هذا. إذن أجب الآن على السؤال التالي: ما الذي يأتي أولاً: النهار أم الليل؟

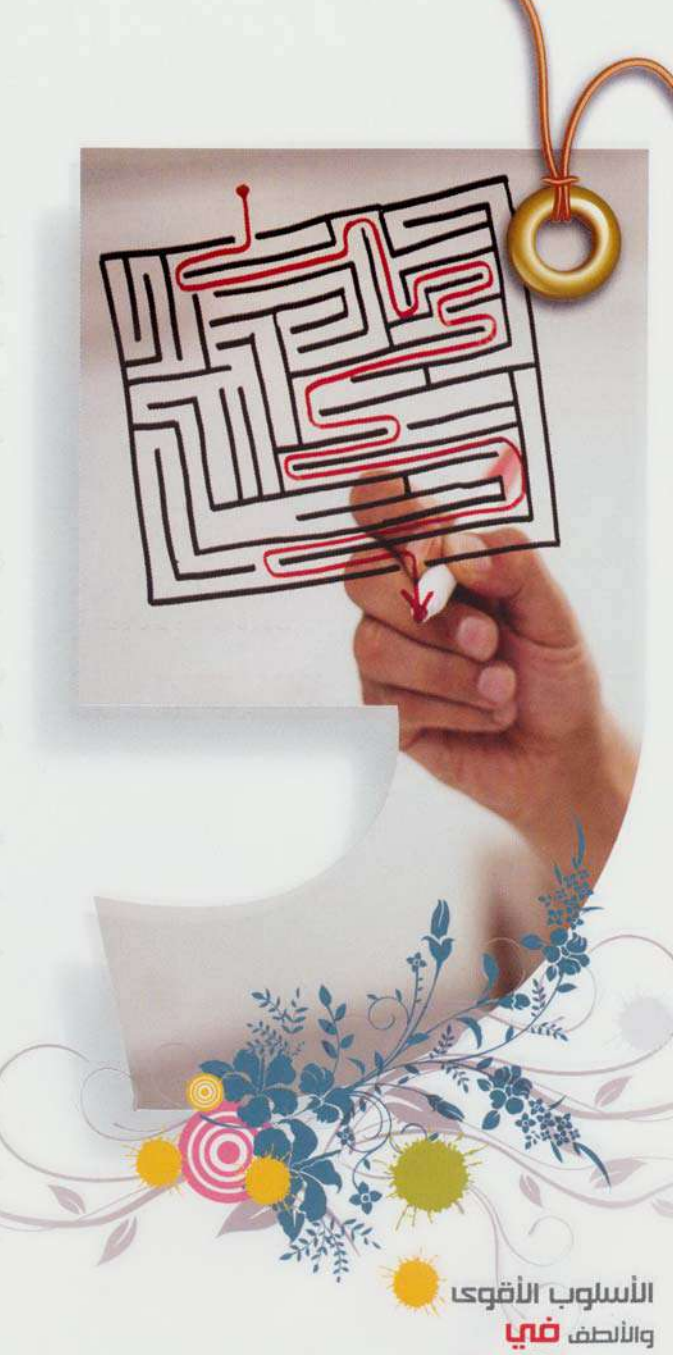
شعر الشاب بخيبة أمل كبيرة حيث كان قبوله بهذه الشركة يعتمد على صحة جوابه. بعدها فكر لوهْلة ثم قال: "النهار يأتي أولاً سيّدي".

وبسرعة رد المُحاور: كيف؟

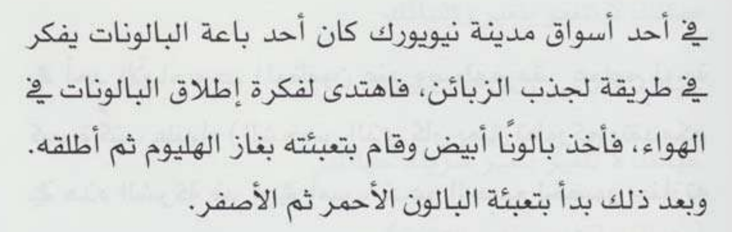
فرد الشاب: عذرًا سيدي، لقد وعدتني أنّك لن تسألني سؤالاً صعبًا آخر!

لذا فقد تم اختيار الشاب، وتسلّم وظيفته في هذه الشركة الكبيرة.

فالمغزى أنّ المهارات العلمية والتقنية يسودها التّعقيد، بينما الإبداع تسوده البساطة. فحاول دائماً أن تُبسِّط الأمور ولا تعقّدها، فهناك أكثر من قصة في هذا الكتاب تخبرك بأنّ أفضل الحلول كانت أبسطها؛ ففي البساطة إبداع، وإن كان هذا الكتاب قد نال استحسانك؛ فذلك أنه جاء مبسطاً سهلاً بمحتواه وعميقاً بمعانيه.



15 بائع البالونات



في أحد أسواق مدينة نيويورك كان أحد باعة البالونات يفكر في طريقة لجذب الزبائن، فاهتدى لفكرة إطلاق البالونات في الهواء، فأخذ بالونًا أبيض وقام بتعبئته بغاز الهليوم ثم أطلقه. وبعد ذلك بدأ بتعبئة البالون الأحمر ثم الأصفر.

وفي مشهد مثير أخّاذ بدأ الأطفال في التجمع حوله لشراء البالونات، وفجأة جاء صبي أسمر البشرة وبدأ يتأمل البالونات، وبعد وقت ليس بالقصير جذب هذا الصبي صاحب المحل من معطفه مصوبًا بصره نحوه قائلاً له في موقف عاطفي مؤثر: "يا سيدي لو أنك أطلقت بالونًا أسود فهل سيرتفع للأعلى؟!"

انحنى الرجل بلطف وشفقة ونظر في عيني الصبي وقال له: (بالطبع يا بني سيطير، فالذي يجعله يطير ليس اللون بل ما في داخله هو ما يجعله يرتفع!)

ثق أخي الحبيب أن المحرك الأوّل نحو التفوق والتميز ونيل المراتب العليا هو ما تملكه من قدرات وإرادة متينة وعزيمة قوية وإيمان بالله، وليس الحسب أو النسب أو المال أو الشكل.

16 من يعيق تطورك؟

في أحد الأيام وجد الموظفون عند وصولهم مقر عملهم لوحة كبيرة كُتب عليها: (الشخص الذي كان يعيق تطوركم وتقدمكم في هذه الشركة قد توفي أمس. ندعو الجميع لحضور جنازته في قاعة الشركة). في البداية حزنوا أنهم فقدوا أحد موظفي هذه الشركة، وبعد برهة بدأ فضولهم يتسلل وراحوا يسألون: من يكون ذلك الشخص الذي كان يعيق تطوري وتقدمي في هذه الشركة؟! ذهب الجميع لقاعة الشركة، وبالقرب من التابوت بدؤوا واحدًا تلو الآخر ينظرون بداخله. وما أن ينظر أحدهم حتى يُصاب برعشة ويجتاحه صمت رهيب، وكأن أحدًا صعقه أو لامس أعمق جزء من روحه. فقد كان بداخل التابوت مرآة؛ فكل شخص نظر بداخل التابوت رأى نفسه! وكان هناك أيضاً ورقة بجانب المرآة مكتوب عليها (هناك فقط شخص واحدٌ قادر على إعاقتك عن التطور و الرقي، إنه أنت!)

أنتَ الشخص الوحيد الذي يؤثر في حياتك! أنت الشخص الوحيد الذي يتحكم في سعادتك! أنت الشخص الوحيد الذي يستطيع أن يجلب لك النجاح! أنت الشخص الوحيد الذي يمكنه مساعدتك!



Twitter: @ketab_n



حياتك لا تتغير بتغير رؤسائك

حياتك لا تتغير بتغير أصدقائك

حياتك لا تتغير بتغير شريك حياتك

(**حياتك تتغير بتغيُّرك أنتَ**)

أهم عَلاقة من الممكن أن تقيمها هي علاقتك بنفسك. اكتشف نفسك واهتم بها ولا تخشَ الصعاب والتحديات، بل كن ناجحاً واصنع لنفسك حياة تستحقها. وعليك أن تتحمل مسؤليتك الشخصية كاملة. يقول جورج واشنطن: "أن 99% من مجموع الإخفاقات تأتي من أناس لديهم عادة تقديم الأعذار والمبررات". فلا تكن منهم أبداً. نعم، أنت لا تملك تغيير الظروف ولا الناس من حولك، ولكن تستطيع بكل تأكيد تغيير نفسك. وبها يتغير كل شيء حولك! الآن قم بالإجابة عن هذه التساؤلات:

من يُعيق تطورك؟ من يستطيع أن يحقق لك النجاح؟!

17 الفتاة و البسكويت

في أحد المطارات الأوربية، حجزت فتاة تذكرتها لركوب الطائرة، وكان عليها الانتظار عدة ساعات قبل موعد إقلاعها، لذلك قررت الفتاة شراء كتاب لتقضي وقت انتظارها، واشترتْ كذلك حزمة بسكويت.

جلست الفتاةُ على أحد المقاعد بصالة الانتظار لتقرأ بسلام وبجانبها حزمة البسكويت. وكان على المقعد المجاور شاب منشغل في قراءة مجلته.

وعندما أخذت الفتاةُ أول قطعة من البسكويت، مدّ الشاب يده وأخذ هو الآخر قطعة!!

شعرت الفتاة بالانزعاج ولكنها لم تقل شيئًا بل قالتْ في نفسها: ما هذه الوقاحة؟ لو كنت في مزاجي لكنت لقّنتُه درساً لقلة أدبه وجرأته.

وفي كل مرة تأخُذ الفتاة قطعةً من البسكويت يأخذ الرجل قطعة أخرى. حتى استثار الرجل غضبها بشكل كبير ولكنّها لم تُرِد أن تتسبب في مشكلة. وعندما بقيت آخر قطعة من البسكويت. حدّثت الفتاة نفسها وقالت: " آممم ما الذي سيفعله الآن هذا الرجل المزعج؟"

بعدها أخذ الرجلُ آخر قطعة من البسكويت وقسمها نصفين، فأخذ نصفها وأعطى الفتاة نصفها الآخر!!!

"آه إن هذا كثيرٌ جداً ... يالوقاحة هذا الرجل" هكذا قالت الفتاة





وهي في قمة انزعاجها وغضبها. وبكل ازدراء وعصبية أخذت كتابها وأغراضها و اندفعت كزوبعة نحو بوابة دخول الطائرة.

ركبت الفتاة الطائرة وجلست على مقعدها المخصص وكان الموقف لم يزل يعكر مزاجها، فأخذت حقيبتها اليدوية للبحث عن نظارتها. وهنا ... تفاجأتْ...

حزمة البسكويت الخاصة بها موجودة في حقيبتها لم تُمَسّ!!!

عندها فقط شعرت بالعار وبالخجل وأنها كانت على خطأ. لقد نسيتْ أن حزمة البسكويت التي اشترتها كانت في الحقيبة. والرجل تقبل (قلة أدبها و جرأتها) حيث كانت طيلة فترة الانتظار تأكل من قطع البسكويت الخاصة به دون أن تستأذنه، ومع ذلك كان ردّ فعله إيجابيًا حيث قاسمها قطع البسكويت دون تذمر أو انزعاج. بينما كانت هي منزعجة جداً لأنها كانت (تعتقد) أن الرجل كان يشاركها قطع البسكويت التي تخصها.

والآنَ لا تُوجد أية فرصة لشرح موقفها أو حتى للاعتذار لذلك الرجل.

هناك أربعة أشياء لا يمكنك استعادتها:

الحجر إذا رميتَه

الكلمةُ إذا قلتها

المناسبة إذا فقدتها

الساعةُ إذا مرّتْ

تمهل ثم فكّر ثم أعِد التفكير ثم تأكد ... قبل أن تُصْدِر حكمًا على الآخرين.

18 قصة حذاء غاندي

قبل قراءتك القصة ينبغي عليك أن تعرف من هو "غاندي" إنّه زعيم رُوحيّ عرفَته الهند ونال تقدير العالم، فقد كان له دور فعّال في طرد الاستعمار البريطاني عن بلاده، فكان شخصية حكيمة .. وهذه إحدى حكاياته:

يُحكى أن "غاندي" كان يجري للحاق بالقطار، وكان القطارُ قد بدأ التحرّك وعندَ صعوده القطار سقطت إحدى فردتي حذائه، فما كان منه إلا أن أسرع بخلع الثانية ورماها إلى حيث سقطتِ الأولى!!

فتعجب الناس منه، وسألوه: "لماذا رميتَ فردة الحذاء الأخرى؟"

فقال "غاندي" بحِكمته المعهودة:

"أحببت للذي يجد الحذاء أن يجد فردتين فيستطيع الانتفاع بهما، فلو وجد فردة واحدة فلن تفيده".

فلْنتأمّلْ هذا الموقف الذي يرسم صورة إنسانية بعيدة المدى لا أنانية تحدها، ولا حباً للتملك يصدها، ولا تُوقفها المِحن.

قل معي باقتناع: "تركي للأنانية يقربني من السعادة".

إنه إذا فاتني شيء فقد يذهب إلى غيري ويحمل له السعادة،





فأفرح لفرحه ولا أحزن على ما فاتني. فهل يعيد الحزن ما فقدتُ!

كم هو جميل أن نحوّل المحن التي تعترض حياتنا إلى منح وعطايا، وأن نصنع من الليمون شرابًا عذبًا حُلوَ المَذاق.

وتذكّر دومًا أنّ قيمة الشخص ليس بما يملكه، بل بما يبذله.

دعوني هنا أذكر قصة صديق (أعتزّ جداً بمعرفته) اسمه عبدالرحمن سفر، وهو طالب جامعي لم تشغله ما يشغل الشباب في مثل سنه، بل أشغل نفسه بالأعمال التطوعية؛ وأخص منها ذهابه إلى إحدى دور الأيتام وطلبه منهم تطوعًا أن يقوم على تدريس الأطفال اللغة الإنجليزية. وقام بهذا العمل بكل حُب ومثابرة. وعندما تستمع إليه وهو يصف شعوره وهو يقوم بهذا العمل فلن تصدق ما تسمعه حتى تجرب بنفسك لذة العطاء.

إذا وصفتُ لك ألذ فاكهة في العالم فهل بهذا الوصف ستدرك طعمها؟ بالطبع لن تدرك طعمها حتى تتذوقها.

قم ومُدّ يد العطاء إلى مجتمعك، عندها ستتذوق تلك اللذة وذلك الإحساس بالطمأنينة والرضا عن النفس. لا تتساءل: ماذا علي أن أقدم؟ فقط انظر إلى ما وهبك الله، فستدرك حتمًا أنه ما يحتاجه الآخرون.

19 الطفل وكابينة الهاتف

دخل فتى صغير إلى محل تسوق وجذب صندوقًا إلى كابينة الهاتف. ووقف الفتى فوق الصندوق ليتمكن من استعمال الهاتف، وبدأ اتصاله الهاتفي...

انتبه صاحب المحل للموقف وبدأ يتابع المحادثة التي يجريها هذا الفتى.

قال الفتى: "سيدتي، أيمكنني العمل لديك في تهذيب عشب حديقتك؟"

أجابت السيدةُ: "لدي من يقوم بهذا العمل"

قال الفتى: "سأقوم بالعمل بنصف الأجرة التي يأخذها هذا الشخص".

أجابت السيدة: "أنا راضية بعمل ذلك الشخص ولا أريد استبداله".

أصبح الفتى أكثر إلحاحًا وأضاف: "سأنظف أيضاً ممر المشاة والرصيف أمام منزلك، وستكون حديقتك أجمل حديقة في مدينة بالم بيتش في فلوريدا".

ومرة أخرى أجابته بالنفي.

تبسَّم الفتى وأقفل الهاتف.





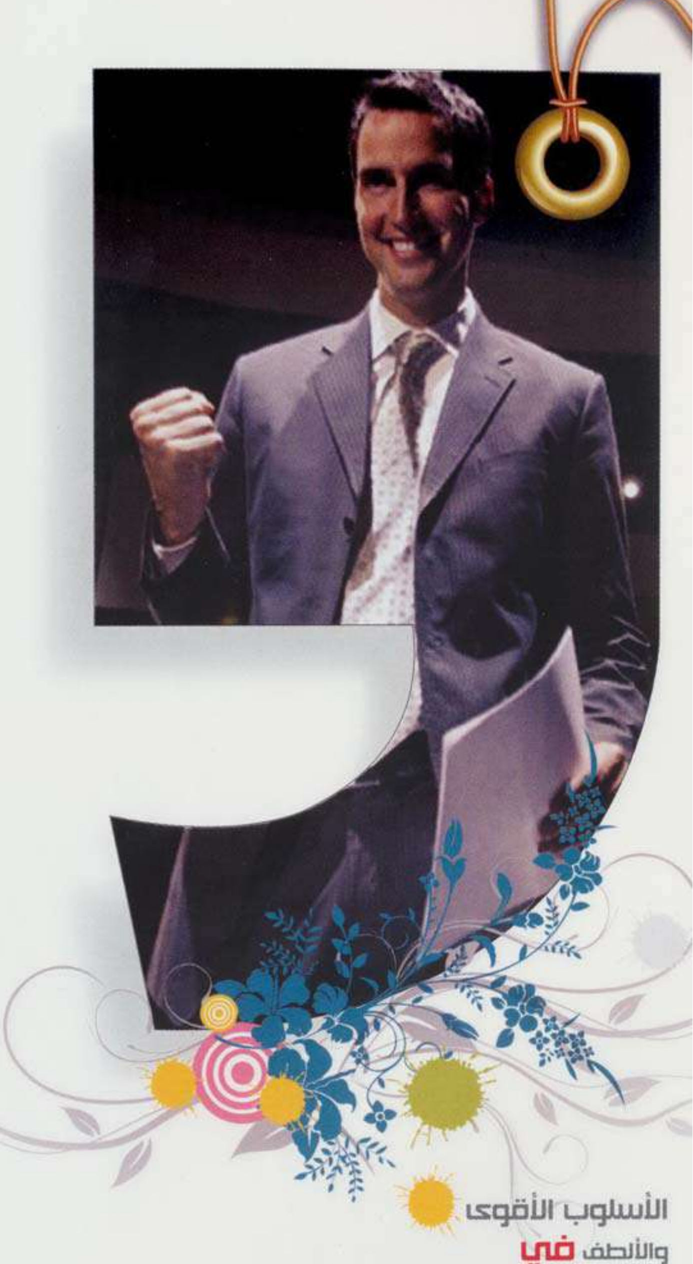
تقدم صاحب المحلّ – الذي كان يستمع إلى المحادثة – إلى الفتى وقال له: لقد أعجبتني همَّتُك العالية، وأحترم هذه المعنويّات الإيجابية فيك، وأعرض عليك فرصة للعمل لدي في المحل.

أجاب الفتى الصغير: " لا، وشكراً لعرضك، غير أني فقط كنت أتأكد من أدائي للعمل الذي أقوم به حاليًا. إنني أعمل عند هذه السيدة التي كنت أتحدث إليها!! "

أنعجز أن نقوم بما قام به هذا الطفل من التقييم الذاتي وحساب النفس في أمور الدُّنيا والآخرة؟؟

أنْ تُقيّم نفسكَ خيرٌ من أنْ يُقيِّمَك الآخرون، ولكنْ ينبغي عليك أولاً أنْ تحدد المعايير لتتمكن من تقييم نفسك تقييمًا صحيحًا.

20 خطيب بدون أن يقول كلمة



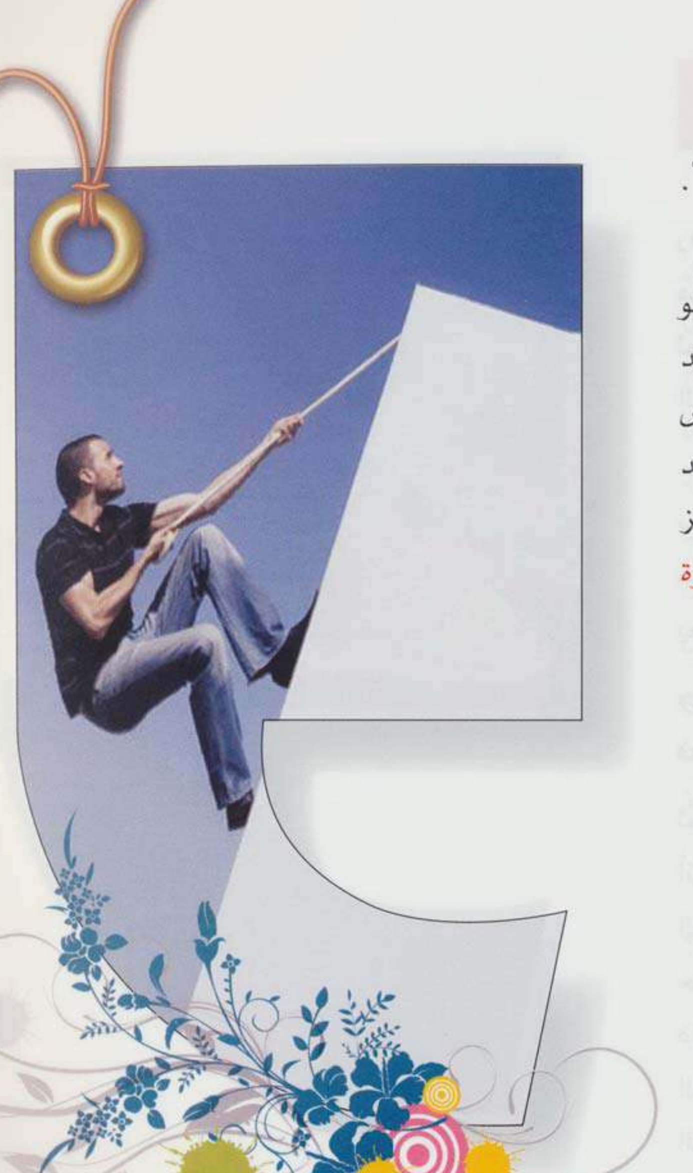
يقول إمام المسجد الذي يصلي فيه شخص يُدعى "فايز": إن فايزًا لديه من الإيمان بالله والعزيمة والثقة بنفسه الشيء العظيم؛ فقد قام في إحدى ليالي رمضان بعد أداء الصلاة ليُلقي كلمة، فألقاها في خمس عشرة دقيقة فقط وكان لها الأثر الكبير في نفوس جميع المصلين ما لم تفعله الخطب الممتدة لساعات.

مع العلم بأن هذا الشخص لم يتفوَّه بكلمة واحدة طيلة زمن إلقائها! ومع ذلك كان لها التأثير العظيم؛ فكل من حضر تلك الكلمة لم ينسَها أبدًا! فكيف يكون هذا؟

بقي أن أقول لك إن فايز (معاقٌ) فهو أصم أبكم أعمى ورغم ذلك لم يُثنه كل هذا من أن يلقي كلمتهُ (بالإشارة) وكان لها كل ذلك التأثير بحيث إنها خلدت في أذهان كل من حضرها.

أخي الكريم لهذه القصة (الواقعية) فوائد لا حصر لها وهي دليلٌ على أن العزيمة تغلب المستحيل، لهذا فإنّ من يحدّد هدفه ويرى في نفسه القدرة على الوصول إليه، فسيبلُغه بمزيد من الإرادة والإصرار والتصبر.

هذا يذكرني بفرضية "غارتنر" في لغة البرمجة العصبية (NLP) والتي تنص "إن كنت تؤمن بأنك تستطيع أن تقوم بشيء فإنك قادر على أن تقوم به، وإن كنت تؤمن بأنك لن



تستطيع القيام بشيء فأنت فعلاً غير قادر على القيام به". بغض النظر عن الشيء هذا إن كان مستحيلاً أم ممكنًا.

خلف كل عزيمة هناك دافع، وبقوة الدافع تقوى العزيمة. فلو افترضنا أنك قد عَزمت أن تقفز مسافة مترين، قد تقفزها وقد تفشل. ولكن عندما يكون الدافع للقفز هو أسد جائعٌ يركض خلفك، ولتنجو منه عليك بالقفز فوق خندق أو حفرة يمتد عرضها 3 أمتار. فهل ستقفزها؟ ليس لدي شك بأنك ستقفز أطول من تلك المسافة! فخلف كل عزيمة هناك دافعٌ، وبقوة الدافع تقوى العزيمة.

21 هل تهبط قيمة الذات لديك؟

رفع المحاضر في إحدى المحاضرات 500 دولار وقال من يريد هذه؟ رفع معظم الموجودين أيديهم، فقال لهم: سوف أعطيها لواحد منكم، لكن بعد أن تتابعوا ما أقوم به ، فقام بكرمشة الورقة، ثم سألهم: من يريدها؟ فما زالت الأيدي مرتفعة.

حسناً، ماذا لو فعلتُ هذا.. رمى النقود على الأرض وقام بدعسها بحذائه، ثم رفعها وهي متسخة ومليئة بالتراب. وسألهم: من منكم مازال يريدها؟ فارتفعت الأيدي مرة ثالثة. فقال: الآن يجب أن تكونوا تعلمتم درسًا قيّمًا.

مهما فعلتُ بالنقود فمازلتم تريدونها؛ لأنها لم تنقص قيمتها فمازالت 500 دولار.

ثمّة مرات عديدة في حياتنا نسقط على الأرض وننكمش على أنفسنا ونتراجع بسبب القرارات التي اتخذناها أو بسبب الظروف التي تحيط بنا، فنشعر حينها بأنّه لا قيمة لنا مهما حصل، فأنت لا تفقد قيمتكَ لأنَّك شخصٌ مميَّز حاولْ ألا تنسى ذلك أبداً. لا تدع خيبات آمال الأمس تلقي بظلالها على أحلام الغد. قيمة الشيء هو ما تحدده أنت. فاختر لنفسك أفضل القيم!



22 الملعقة وقطرتا الزيت

باولو كويلو – من رواية الخميائي



ثمة تاجر كبير، أرسل ابنه ليكتشف سر السعادة عند أكثر الرجال حكمة. مشى الولد أربعين يومًا في الصحراء ووصل أخيرًا إلى قصر جميل على قمة جبل. وهناك كان يعيش الحكيم الذي يجدَّ الولدُ في البحث عنه. وبدل أن يلتقي رجلاً مباركاً، فإن بطلنا دخل صالة تعج بنشاط كثيف.. تجار يدخلون ويخرجون، وأناس يثرثرون. وكانت هناك مائدة محمّلة بمأكولات من أطيب وأشهى ما تنتجه تلك البقعة في العالم. هذا هو الحكيم الذي يتحدث مع هذا وذاك. وكان على الشاب أن يصبر طيلة ساعتين حتى يأتي دوره. أصغى الحكيم إلى الشاب الذي شرح له دوافع زيارته. لكن الحكيم أجابه أن لا وقت لديه كي يكشف له سر السعادة. فطلب الحكيم منه القيام بجولة في القصر ثم العودة لرؤيته بعد ساعتين.

أريد أن أطلب منك أمراً آخر– أضاف الحكيم، وهو يعطي الشاب ملعقة كان قد صب فيها قطرتين من الزيت – أمسِكْ هذه الملعقة بيدك طوال جولتك وحاول ألا ينسكبَ الزيتُ منها. أخذ الشابّ يهبط ويصعد سلالم القصر مُثبتًا عينيه دائماً على الملعقة وبعد ساعتين عاد إلى حضرة الحكيم.

عندها سأله الحكيمُ: هل رأيت السجاد العجمي الموجود في صالة الطعام؟ هل رأيت الحديقة التي أمضى كبير المزارعين

عشر سنوات في تنظيمها؟ هل لاحظت أروقة مكتبتي الرائعة؟ كان على الشاب المرتبك أن يعترف بأنه لم يرَ شيئًا من كل هذا على الإطلاق؛ فقد كان شاغله الوحيد ألا تنسكب قطرتا الزيت التي عهد إليه الحكيم بهما.

فقال له الحكيم: حسناً! عُد وتعرّف على عجائب عالمي فلا يمكن الوثوق برجل يجهل البيت الذي يسكنه. اطمأن الشاب أكثر وأخذ الملعقة وعاد يتجول في القصر معيرًا انتباهه هذه المرة لكل روائع الفن التي كانت معلقة على الجدران، وفي السقوف. رأى البساتين والجبال المحيطة بها وروعة الزهور والإتقان في وضع كل واحدة من تلك الروائع في مكانها المناسب. وعند عودته إلى الحكيم، روى له ما رآه بالتفصيل. ولكن أين قطرتا الزيت اللتان كنتُ عهدت إليك بهما؟ نظر الشاب إلى الملعقة ولاحظ أنهما قد سُكِبتا.

قال الحكيم: حسناً، هاك النصيحة الوحيدة التي سأقولها لك: "سرّ السعادة هو بأن تنظر إلى عجائب الدنيا كلها ولكن دون أن تنسى أبداً وجود قطرتي الزيت في الملعقة"

23 نعل الملك



يُحكى أن ملِكاً كان يحكم دولة واسعة جدًا. وأراد هذا الملكُ يومًا القيامَ برحلة بريَّة طويلة، وخلال عودته وجد أن قدميه قد تورمتا بسبب المشي في الطرق الوعرة، فأصدر مرسومًا يقضي بتغطية كل شوارع المملكةِ بالجِلد.

عندها نهض أحد مستشاريه وأشار عليه برأي أفضل، وهو عمل قطعة جلد صغيرة تحت قدمي الملك فقط! وهكذا بدأت فكرة لبس النعل.

يوجد دائماً حل أفضل.

اجتهد في البحث عن فكرة ذات كُلفة متواضعة وذات نتائج ضخمة.

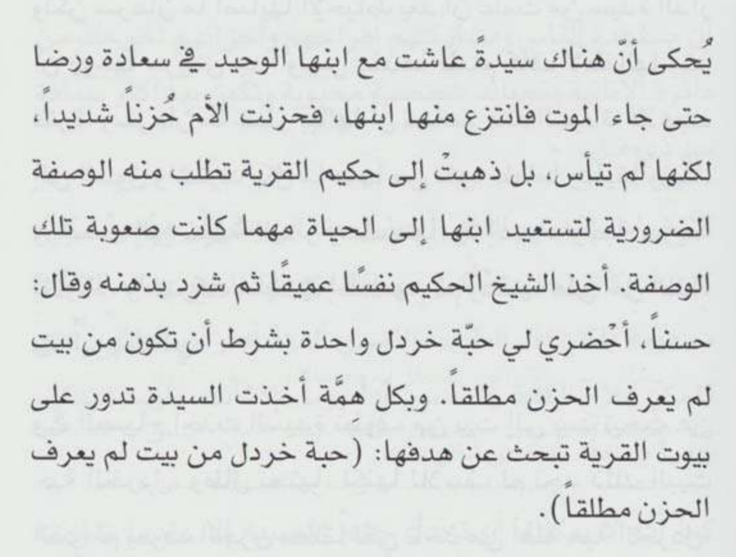
24 لعلهُ خير!

يُحكى أنه كان لأحد الملوك وزير حكيم، وكان الملك يُقربه منه ويصطحبه معه في كل مكان. وكان كلما أصاب الملك ما يُكدّره قال له الوزير: "لعلهُ خير!" فيهدأ الملك. وفي أحد الأيام قُطع إصبع الملك فقال له الوزير: "لعله خير!". فغضب الملك غضبًا شديدًا، وقال: ما الخير قطع إصبعي؟ وأمر الملك بحبس وزيره، فقال الوزير الحكيم: "لعله خير!".

وبعد مدة طويلة خرج الملك يومًا للصيد وابتعد عن الحراس ليتعقب فريسته، فمرّ على قوم يعبدون صنمًا فأمسكوا به ليقدّموه قرباناً للصنم، وحين اقتادوه لكهنتهم اكتشفوا أن قربانهم إصبعه مقطوعة فأطلقوه. فانطلق الملك فرحاً بعد أن أنقذهُ الله من الموت فأمر الحراس فور وصوله القصر أن يطلقوا سراح وزيره. واعتذر له الملك عما صنعه معه قائلاً: الآن أدركتُ الخير في قطع إصبعي؛ فالحمد لله تعالى على ذلك. ولكنّه عاد فسأله: عندما أمرتُ بسجنك قلتَ: "لعله خير!" فما الخير في ذلك؟ فأجابه الوزير الحكيم: إنّك لو لم تسجنّي فلربّما صحبتُكَ في رحلة الصيد تلك، ولكانوا قدموني قرباناً بدلاً منك!



25 كيف تعالج الكآبة



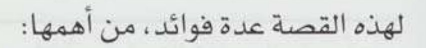
يُحكى أنّ هناك سيدةً عاشت مع ابنها الوحيد في سعادة ورضا حتى جاء الموت فانتزع منها ابنها، فحزنت الأم حُزناً شديداً، لكنها لم تيأس، بل ذهبتْ إلى حكيم القرية تطلب منه الوصفة الضرورية لتستعيد ابنها إلى الحياة مهما كانت صعوبة تلك الوصفة. أخذ الشيخ الحكيم نفسًا عميقًا ثم شرد بذهنه وقال: حسناً، أَحْضري لي حبّة خردل واحدة بشرط أن تكون من بيت لم يعرف الحزن مطلقاً. وبكل همَّة أخذت السيدة تدور على بيوت القرية تبحث عن هدفها: (حبة خردل من بيت لم يعرف الحزن مطلقاً).

طرقت السيدة بابًا، ففتحت لها امرأة شابة فسألتها السيدة: هل عرف هذا البيت حُزناً قط؟ فابتسمت المرأة بمرارة وقالت: وهل عرف بيتي هذا غير الحزن؟ فأدخلتها وأخذت تحكي لها عن موت زوجها قبل سنة، بعد أن ترك لها أربع بنات وابنين ولا مصدر لإعالتهم سوى بيع الأثاث الذي لم يبقَ بالبيت منه شيء. تأثرت السيدة تأثراً كبيراً وحاولتْ أنْ تُخفف عنها أحزانها، وفي نهاية الزيارة صارتا صديقتين فلم تذهب عنها إلا بعد أن وعدتها بزيارة أخرى.

وقبل الغروب دخلت السيدة بيتاً آخر تبحث فيه عن ضالّتها، ولكن سرعان ما أصابها الإحباط بعد أن علمت من سيدة الدار أن زوجها مريض جداً وليس عندها طعام كاف لأطفالها منذ فترة، وسرعان ما خطر ببالها أن تساعد هذه السيدة؛ فذهبت إلى السوق واشترت بكل ما معها من نقود طعاماً ودقيقاً وزيتًا، ورجعتْ إلى سيّدة الدار وساعدتها في إعداد وجبة سريعة للأولاد، واشتركت معها في إطعامهم ثم ودّعتها على أملِ اللقاءِ في اليوم التالي.

وفي الصباح أخذتِ السيدة تطوفُ من بيت إلى بيت تبحث عن حبة الخردل، وطال بحثها، لكنها للأسف لم تجد ذلك البيت الذي لم يعرف الحزن مطلقاً لكي تأخذ من أهله حبة الخردل. ولأنها كانت طيبة القلب فقد كانت تحاول مساعدة كل بيت تدخله في مشاكله وأفراحه وبمرور الأيام أصبحت السيدة صديقة لكل بيت في القرية، ونسيت تماماً أنها كانت تبحثُ في الأصل على حبة خردل من بيت لم يعرف الحزن. ذابت في مشاكل الآخرين ومشاعرهم ولم تُدرك قط أنّ حكيمَ القرية قد منحها أفضل وصفة للقضاء على الحزن؛ فهي وإن لم تجد حبّة الخردل التي كانت تبحث عنها، فقد اكتشفت الوصفة السحرية عندما شاركت أهل القرية همومهم و أفراحهم.





لهذه القصة عدة فوائد، من أهمها:

أن مساعدة الناس ومشاركتهم أفراحهم وأحزانهم تُخرجك من دائرة الأنانية وتجعلك شخصية محبوبة وتكون بها أكثر سعادة من ذي قبل.

الانخراط في هموم الناس أجمل وصفة لمن يظن أن همّه ومشكلته كبيرة، وكأن مصيبته أكبر مصيبة عرفها التاريخ. وهذه القصة مدعومة باكتشاف الطبيب النفسي ألفرد أدلر حيث قال: "من الممكن علاج الكآبة في غضون 14 يوماً، إذا أنت حاولت التفكير يومياً بإسعاد شخص آخر".

كما أنه لا يمكنك أن تحدد حجم المصيبة إلا عندما تقارنها بمصيبة أخرى، فعندما تقارن فقدانك لأقرب الناس لك مع فقدان طفلة صغيرة لجميع أهلها في حالة حرب، ستشعر بصغر مصيبتك مهما كان وقعُها كبيرًا عليك، وستبتسم ابتسامة الرضا وتقول: الحمدلله أنّي لم أفقد جميع أقاربي، ولم أكن ضعيفاً كهذه الطفلة.

(أقرأ قصة الطفل والباب لأنها مكملة لهذا الموضوع.)

26 الطفل و الباب



في حجرة صغيرة فوق سطح أحد المنازل، عاشت الأرملة الفقيرة مع طفلها الصغير حياة متواضعة في ظروف صعبة، إلا أن هذه الأسرة الصغيرة كانت تتميز بنعمة الرضا، وتملُك القناعة التي هي كنزٌ لا يفنى، لكنّ أكثر ما كان يزعج الأمّ هو سقوط الأمطار في فصل الشتاء. فالغرفة عبارة عن أربعة جدران، وبها باب خشبي غير أنها لا سقف لها! وكان قد مر على الطفل أربع سنوات منذ ولادته لم تتعرض المدينة خلالها إلا لزخات قليلة وضعيفة. وذات يوم تجمعت الغيوم وامتلأت سماء المدينة بالسحب الداكنة، ومع ساعات الليل الأولى هطل المطر بغزارة على المدينة بأكملها، فاحتمى الجميع في منازلهم إلا الأرملة وطفلها فكان الموقف الذي يواجهانه موقفًا عصيبًا.

نظر الطفل إلى أمه نظرة حائرة واندسّ في أحضانها، لكن جسد الأم مع ثيابها كان غارقًا في ماء المطر. أسرعت الأم إلى باب الغرفة فخلعته ووضعته مائلاً على أحد الجدران، وخبّأت طفلها خلف الباب لتحميه من سيل المطر المنهمر، فنظر الطفل إلى أمه في براءة وقد علتْ وجهه ابتسامة الرضا، وقال: "ماذا يا تُرى يفعل الناس الفقراء الذين ليس عندهم باب حين يسقط عليهم المطر؟!

لقد أحسّ الصغير في هذه اللحظة أنه ينتمي إلى طبقة الأثرياء، ففي بيتهم باب!



من أسرار السعادة التي يعلمها كثيرون ولكن لا يدركها ويطبقها إلا القليلون هو: أن تنظر وتعدد ما تملكه من نعم أنعم الله بها عليك. عندما تمر بابتلاء تأتيك وسوسة الشيطان لتقول لك: لماذا أنت بالذات؟ لماذا فلان وفلان لم يصابوا بهذه المصيبة؟ وغير ذلك من الوساوس الشيطانية.

عندها تحدث مع نفسك وواسيها بما أنعمه الله عليك وتذكر مواقف وأزمـات كانت تبدو لديك صعبة وسيئة ومُـرّة وبعد اجتيازها، أدركت أنها كانت لك فرجًا وحسن اختيار.

(أقرأ قصة إذا احترق كوخك لأنها مكملة لهذا الموضوع).

27 ما لم تسمعه من قصة السلحفاة والأرنب!



القصة المعروفة عن سباق السلحفاة والأرنب عندما كانا في جدال حول من يكون أسرع؛ فقرّرا أن يحسما الأمر بسباق، فاتفقا على الطريق. وبدأ السباق بانطلاقة قوية من الأرنب الذي أخذ يعدو بشكل سريع جدًا حتى جعل بينه وبين تلك السلحفاة البطيئة مسافة بعيدة، حينها قرّر أن يريح نفسه، فاستلقى تحت شجرة واستغرق في النّوم. أما السلحفاة فاستمرت في السير بخطواتها الثقيلة وبإصرارها العنيد حتى باغتت الأرنب وتجاوزته، وبعد وقت قصير انتهى السباق بفوز السلحفاة. واستيقظ الأرنب مدركًا بأنه وبرغم سرعته خسر السباق.

كان مغزى هذه القصة التي تربينا عليها قديمًا هو أنّ صاحب الإصرار والعزيمة يفوز حتى ولو كان بطيئًا. صحيحٌ أنّ الأرنب يتفوق على السلحفاة في السرعة، ولكن السلحفاة كانت تملك ميزة خفية ألا وهي العزيمة والإصرار اللذان دفعاها للفوز. (بطيء وثابت أفضل من سريع متراخٍ)

هل انتهت القصة؟

خبر سار أزفه إليك -أخي القارئ- أنه مع مرور الوقت تم إخراج (جزء ثانٍ) أكثر تشويقًا لهذه القصة! وهو كالتالي: أصابت الأرنب خيبة أملٍ وإحباط كبيران لخسارته السباق؛ فحاسب نفسه وأدرك تمامًا أنه خسر السباق فقط لأنه كان مفرط الثقة غير مبالٍ، ولو أنه كان أكثر جدية لما كانت هناك فرصة لفوز السلحفاة عليه. وبعد محاسبة النفس قرر أن يتحدى السلحفاة مرةً أخرى. فوافقت



السلحفاة على التحدي وبدأ السباق وانطلق الأرنب مسرعاً بعزيمة وإصرار حتى خط النهاية وفاز على السلحفاة بفارق كبير من الأميال.

المغزى: عندما تستغل إمكاناتك وتمزجها بالجدية والعزم فلن يكون الفوز لغيرك أبدًا.

هل انتهت القصة؟

ليس بعد، فهناك (جزء ثالث) أكثر تشويقًا وإمتاعًا من سابقه! قامت السلحفاة بالتفكير بعد ما آلمها الحزنُ في خسارتها فقالت: أنا الأكثرُ عزمًا وإصرارًا، وما أن اكتشف الأرنب هذه الصفة حتى استخدمها ففاز علي. وبعد تفكير طويل طلبتْ السلحفاةُ من الأرنب إجراء السباق للمرة الثالثة، ولكنها اشترطت بأن يسلكا طريقًا آخر غير المعتاد، فوافق الأرنبُ على الفور، وقال لها: لا أمل لكِ بعدِ اليوم في الفوز؛ فأنا لن أتقاعس أبداً، لذا سأفوز بكل سباق أُجريه معك.

بدأ السباقُ، وانطلق الأرنب بأقصى سرعة حتى أتى إلى نهر يقطع الطريق، وكان خط النهاية بعد النهر بمسافة قصيرة. فبدأ الأرنب يقفز على ضفة النهر، ويحاول أن يجد وسيلة ليعبُره، وظلّ على هذه الحال حتى وصلت السلحفاة فاتجهت إلى النهر فنزلت فيه وسبحت للضفة المقابلة وواصلتْ سيْرَها البطيء حتى فازت!

المغزى: ابحث دائمًا عن ما يميزك عن غيرك واغْتنِمهُ للفوز

على منافسيك. وإن استدعى الأمر قم بتغيير (الملعب) لما يتناسب مع الكفاءات الأساسية التي تملكها.

هل انتهت القصة؟

كلا، بل هناك (جزءٌ رابع وأخير) أكثر تشويقاً وفائدة. فمع مرور الوقت وكثرة التحديات بين الأرنب والسلحفاة كوّنا صداقة جيدة، وقررا أن يعيدا السباق للمرّة الأخيرة، ولكن هذه المرة ستكون مختلفة تماماً ستكون على شكل فريق واحد!

بدأ السباق وفي هذه المرة حمل الأرنبُ السلحفاة على ظهره! وانطلق بكل سرعته حتى وصل إلى ضفة النهر فأنزل السلحفاة من على ظهره. نزلت السلحفاة في النهر وحملت الأرنب على ظهرها ثم سبحت بأقصى سرعتها نحو الضفة المقابلة وهنا قام الأرنب من جديد بحمل السلحفاة على ظهره وانطلقا حتى وصلا خط النهاية معاً، ففاز الجميع واستمتعا بهذا الفوز وشعرا بفرحة لم تغمرهما من قبل.

المغزى: إنه من الجيد أن تكون فردًا بارعًا وأن تملك الإمكانات العالية، بالإضافة إلى قوة عزيمتك وإصرارك، وتكون قادراً على العمل في فريق لتستفيد من خبرات زملائك وتسد نقاط ضعفك بنقاط قوة الفريق، فإن اكتفيتَ بنفسك ستجد أداءك دائمًا دون المستوى لأنّ هناك دائمًا حالات يكون أداؤك فيها أضعف من غيرك.

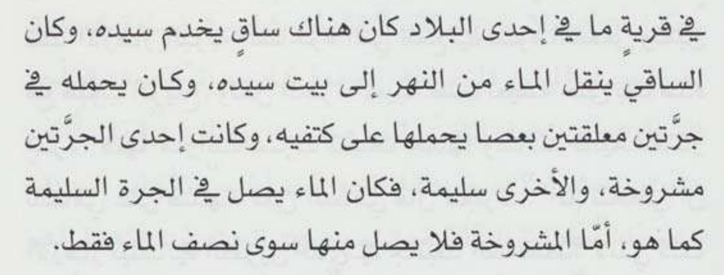
لاحظ أنّ الأرنب والسلحفاة لم يستسلما من أول خسارة؛ فالأرنب قرر أن يعمل بجد، وأن يبذل المزيد من جهده بعد خسارته. والسلحفاة قرّرت أن تغيّر استراتيجيتها، وأن تستفيدَ من إمكاناتها التي لا يملكها الأرنب.

وفي الحياة عندما تواجه الخسارة، يكون من الملائم في بعض الأحيان أن تعمل بجد أكثر وجهد أكبر. وأحيانًا أخرى قد يكون من الملائم أن تغير من استراتيجيتك وتستنفر طاقاتك التي تتميز بها، أو أن تجرب طرقاً أخرى توصلك للنجاح، بل قد يكون من الملائم أن تقوم بالاثنين معاً: بذل المزيد من الجد والجهد، وكذلك تغيير الاستراتيجية وطريقة العمل.

فوائد قصة السلحفاة والأرنب كثيرة جداً ومن أهمها: كن جاداً ومثابراً في عملك اغتنم إمكاناتك الخاصة التي تميزك عن غيرك اعمل مع الفريق، واستفد من إمكانات الآخرين لتحقّق النجاحات التي لن تقدر عليها بمفردك.

والآن، هل انتهت القصة؟ يؤسفني إخبارك بأنها فعلاً انتهت. وربما يكون هناك جزء خامس في الطبعة التالية لهذا الكتاب.

28 الجرَّة والساقي



في قرية ما في إحدى البلاد كان هناك ساقٍ يخدم سيده، وكان الساقي ينقل الماء من النهر إلى بيت سيده، وكان يحمله في جرَّتين معلقتين بعصا يحملها على كتفيه، وكانت إحدى الجرَّتين مشروخة، والأخرى سليمة، فكان الماء يصل في الجرة السليمة كما هو، أمّا المشروخة فلا يصل منها سوى نصف الماء فقط.

مرّت سنتان على هذه الحال .. كل يوم يأتي الساقي بجرة مليئة وأخرى نصف فارغة إلى بيت سيّده، ولذا كانت الجرة السليمة تتفاخر بتأديتها المهمة التي صُنِعَت من أجلها على أكمل وجه، بينما ظلّت الجرةُ المشروخةُ تعيسة خجلى من عيبها ومستاءة؛ لأنها لا تستطيع أن تؤدي غير نصف مهمتها التي صُنِعَت من أجلها.

وبعد زمن طويل عاشت الجَـرّة المشروخة مستشعرةً فشلها الذريع. وفي أحد الأيام تحدثت الجرة مع الساقي وقالت له: " إني خجلى من نفسي وأريد أن أعتذر لك " فسألها الساقي "ولماذا تعتذرين؟".

فقالت له الجرة: "بسبب هذا الشرخ الذي بي ظل يُسرِب الماء وأنت في طريقك إلى بيت سيدك طوال السنتين الماضيتين، ثم تنهّدت قائلة: "لذا لم يكن باستطاعتي إلا أن أعود بنصف حملي فقط، وتبذل أنت الجهد في حملي من النهر إلى بيت سيدك، ثم إنّك بسبب عيبي لا تنالُ أجرك كاملاً على عملك هذا"

فقال الساقي الطيّب لهذه الجرة الحزينة: "أرجو منك عند عودتنا أن تلحظي الأزهار الجميلة التي تكسو جانب الطريق"

وعندما عادوا ثلاثتهم في الطريق، لاحظت الجرة المشروخة تلك الأزهار البرية الساحرة التي تلمع في ضوء الشمس وتميل مع هبوب الرياح، ولكن الجرة المعيبة ظلت تعيسة حتى بعد هذه المرة، لأنها مازالت تسرب نصف حملها وعادتْ ثانية لتعتذر للساقي على فشلها. لكن الساقي قال للجرة "ألم تلحظي أن الأزهار نبتت في الطريق الذي في جانبك أنتِ فقط؟ لأنني كنت أعلم بشرخك هذا فوزعتُ بذور هذه الأزهار في الجهة الموازية لك، وفي طريق عودتنا من النهر كنتِ تروين تلك الأزهار الجميلة، وكنتُ أُزين ببعضها مائدة سيدي وأبيع ما تبقى منها. لذا لو لم تكوني مشروخة لما ازدان بيت سيدي بهذه الأزهار الجميلة، ولما أخذت أنا أجراً إضافياً من بيع الزهور التي سقيتِها بنفسك.

هذه القصة قد تُفيد من الناحية الإدارية عندما يكون لديك موظف (أو طالب بالنسبة للمعلمين) وبه صفة سيئة، حاولت تغييرها ولكنك فشلت، هنا تستطيع تطبيق ما استفدته من هذه القصة بالبحث عن كيفية استغلال هذه الصفة أو هذا العيب الاستغلال الأمثل.

و كذلك تفيدُ هذه القصة لمن يملك صفةً أو عيباً معيناً يظن أنه لا يقوى على تغييره، فآن الأوان لقلب هذه الصفة من سيئة إلى حسنة ذات مردود إيجابي. فقط ابحث كيف تستثمرها وتغتنمها.

(أقرأ قصة بحركة واحدة فقط، فهي مكملة لهذا الموضوع).



29 ما هو اهتمامك الأول؟



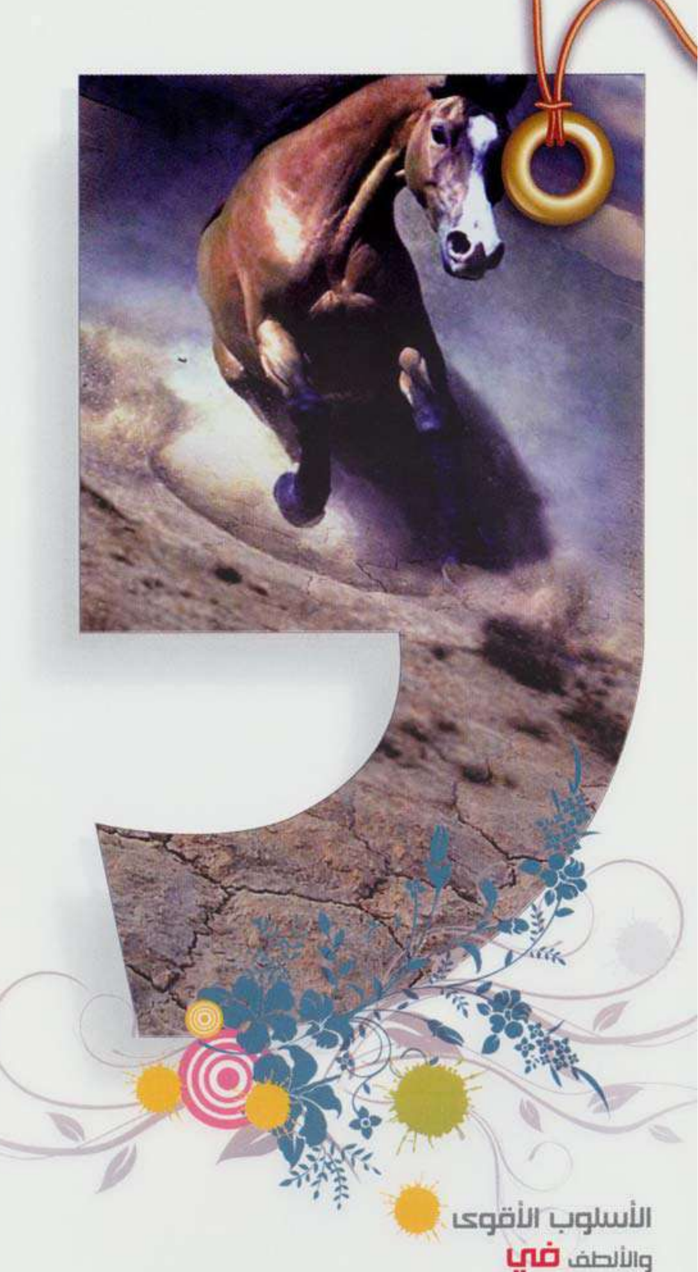
يُحكى أن رجلاً من سكان الغابات كان في زيارة لصديق له بإحدى المدن المزدحمة، وبينما كان سائرًا معه في أحد الشوارع المزدحمة التفتَ إلى صاحبه، وقال: "إنني أسمع صوت الحشرات وسط هذا الجو الصاخب". أجابه صديقهُ متعجبًا: "ماذا تقول؟! كيف تسمع صوت الحشرات في هذا الجو الصاخب؟" قال له رجل الغابات "إنني أسمع صوتها، وسأريك شيئاً" أخرج الرجل من جيبه قطع نقود معدنية، ثم ألقاها على الأرض. في الحال التفتت مجموعة كبيرة من السائرين ليروا النقود الساقطة على الأرض. واصل رجل الغابات حديثه قائلاً: "وسط الضجيج، لا ينتبه الناس إلا للصوت الذي ينسجم مع اهتماماتهم. هؤلاء يهتمون بالمال، لذا ينتبهون لصوت العُمْلة، أما أنا فأهتمُّ بالأشجار والحشرات الضارّة، لذا فصوتها يثير انتباهي.

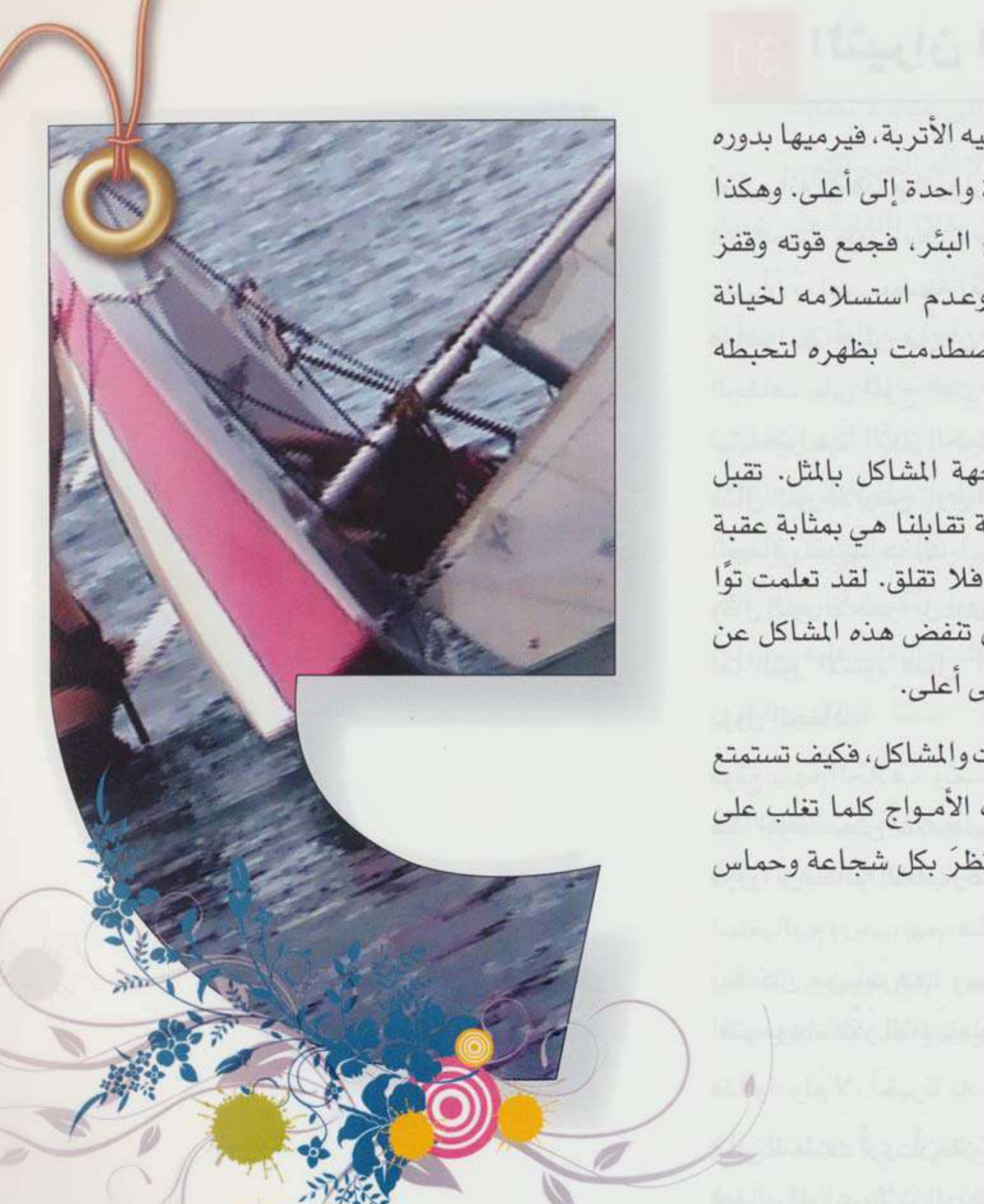
30 الحصان والبئر

وقع حصان أحد المزارعين في بئر مياه عميقة ولكنها جافة، فأجهش الحصان بالبكاء الشديد من الألم من أثر السقوط، واستمر هكذا لعدة ساعات كان المزارع خلالها يبحث في الأمر ويفكر كيف يستعيد الحصان؟ لم يستغرق الأمرُ وقتًا طويلاً كي يُقنع نفسه بأنَّ الحصان قد أصبح عاجزًا، وأن تكلفة استخراجه تقترب من تكلفة شراء حصان آخر، هذا إلى جانب أن البئر جافة منذ زمن طويل وتحتاج إلى ردمها بأي شكل. وهكذا نادى المزارع جيرانه وطلب منهم مساعدته في ردم البئر كي يحل مشكلتين في آن واحد، وهما: التخلّص من البئر الجاف، ودفن الحصان.

وبدأ الجميع في استخدام المعاول والجواريف لجمع الأتربة والنفايات وإلقائها في البئر. في بادئ الأمر أدرك الحصان حقيقة ما يجري، حيث أخذ في الصهيل بصوت عالٍ يملؤه الألم وطلب النجدة. وبعد قليل من الوقت انقطع صوت الحصان وما زال المزارعون يردمون البئر حتى كادوا أن يفرغوا من ردمها، وإذا بهم يُفاجَئون بجوٍّ من الغبار والأتربة المتطايرة، ومن بينها يقفز الحصان خارج البئر!

فاندهش الجميع لأنهم ظنوا بأنهم قد دفنوه بعد أن انقطع صوته، ولكن الواقع خلاف ذلك. لقد انقطع صوت الحصان لأنه





كان منشغلاً بهز ظهره كلما سقطت عليه الأتربة، فيرميها بدوره على الأرض، ويرتفع هو بمقدار خطوة واحدة إلى أعلى. وهكذا استمر الحال حتى اقترب من سطح البئر، فجمع قوته وقفز قفزته التي أذهلت الجميع بإرادته وعدم استسلامه لخيانة صاحبه المزارع ولكوم الأتربة التي اصطدمت بظهره لتحبطه وتزيد من آلامه.

وأنت -عزيزي القارئ- عليك مواجهة المشاكل بالمثل. تقبل الحياة بأوجاعها وأثقالها، فكلّ مشكلة تقابلنا هي بمثابة عقبة وحجر عثرة في طريقنا نحو النجاح، فلا تقلق. لقد تعلمت توًا كيف تنجو من أعمق آبار المشاكل بأن تنفض هذه المشاكل عن ظهرك، وترتفع بذلك خطوة واحدة إلى أعلى.

لكنّ طبيعة الحياة أنها مليئةٌ بالتحديّات والمشاكل، فكيف تستمتع بها وهي بهذه الحال؟ كن مثل راكب الأمواج كلما تغلب على موجه زادت ثقته، وزاد استمتاعه وانتظرَ بكل شجاعة وحماس موجة أقوى كي يتغلب عليها.

31 الثيران الثلاثة



يُحكى أنه في قديم الزمان، كانت هناك ثلاثة ثيران تعيش معًا: ثور أحمر، وثور أبيض، وثور أسود. وتعاهدت الثيران الثلاثة على أنْ يُراعي بعضهم بعضًا، وأن يتَّحدوا في مواجهة الأخطار، فعاشوا في أمان قلَّ أن يتوفّر في تلك المنطقة. وفي يوم حل الجفاف على المرج الذي يرعى فيه الثيران الثلاثة، فاجتمعوا ليتباحثوا هذا الأمر الخطير.

فقال الثور الأبيض: أرى أن نتجه ناحية البحيرة عسى ألا يكون الجفاف شديدًا هناك.

وقال الثور الأحمر: بل أرى أن ننتظر؛ فإن موسم الأمطار قريب.

أما الثور الأسود فقال: أرى أن نحاول التقليل من أكلنا حتى يزول الجفاف.

فوقع بينهم الخلاف، وتمسك كل ثور بالحل الذي اقترحه، واستمر هذا الموقف حتى اشتد عليهم الجوع والتعب من الجفاف، ولكنهم قرروا أن يسألوا الثعلب رغم أنه كان غريباً عنهم، فلما أتوه أحسن استقبالهم ورحب بهم، فشرعوا يحكون له الخلاف الدائر بينهم وما كان من أمرهم، وسألوه عن أفضل حل بين الحلول التي اقترحوها. فكّر الثعلب مليًّا ثم قال: إن لي رأياً آخر، فهل تقبلوه؟

فقالوا: ولمَ لا، أخبرنا به.

قال الثعلب: أرى أن ترتحلوا إلى الجانب الآخر من الغابة، فهناك المراعي لا تزال نضرة وفيها ما تتمنون.



فقالوا: ونترك أرضنا وديارنا ونرتحل إلى حيث لا نعلم؟!

قال الثعلب: هذا أفضل حل، وما أرى إلا أنه الخير لكم.

فقالوا: حسناً! لكننا لا نعرف الطريق خلال الغابة فلم يسبق لأحدنا أن ذهب إلى المكان الذي تصفه لنا.

فقال الثعلب: إن الذئب صديقي، وهو يعرف الطريق جيدًا، وسوف أطلب منه أن يقودكم إلى حيث وصفتُ لكم.

عبَّرَ الثيران عن انزعاجهم من الفكرة، وقالوا: كيف والذئب عدوٌّ لنا ولبني جنسنا أن يقودنا، وكيف نأمَنُ جانبه في طريقنا؟.

نظر إليهم الثعلب بدهاء محاولاً إظهار أمارات الصدق على وجهه، وأردف قائلاً : بل هو صديقي ويحبكم ويريد لكم الخير، ثم إنكم ثلاثةٌ وهو واحد، وإن حدث أي شيء استطعتم التغلّب عليه بسهولة.

فنظروا إلى بعضهم بعضًا، وقالوا: حسناً قبلنا. وشكروا صديقهم الثعلب "المخلص".

ذهب الثيرانُ الثلاثة إلى الذئب فرحّب بهم وأحسن استقبالهم وقدم إليهم بعض العشب والشراب البارد فزال عنهم القلق والخوف منه.

فقال لهم الذئب: سأقودكم إلى الأرض التي تُريدون الذهاب إليها، وسأعبر بكم الغابة، ولكن لي شرطاً واحداً لا أتنازل عنه.

قالوا: وما هو؟

قال الذئب: أنا من يقودكم، فإذا أمرتكم بشيء فلابد من أن تطيعوني لأن فيه مصلحتكم. فوافقوا على ذلك. فمشى بهم

الذئب في طُرُقات الغابة وهُم يمشونَ خَلْفه حتى إذا توقفوا للراحة اتّجه الذئب إلى مكان كلٍّ من الثور الأبيض والأسود، وطلب أنْ يتحدث إليهما بعيدًا عن الثور الأحمر، فقبلوا رغم دهشتهم من ذلك الطلب.

فقال لهم الذئب: أريد أن أُحدثكم في أمر خطير!

فردّا (الثور الأبيض والأسود): وما هو؟

قال الذئب: أنتم تعرفون حرصي على مصلحتكم وخوفي عليكم، ومن أجل هذا أقول لكم: إن الثور الأحمر يُشكّل خطرًا علينا جميعًا؛ حيث إن لونه الأحمر يجذب إلينا الحيوانات المفترسة في الغابة، ممّا يُشكّل خطرًا على الجميع.

فقالا: وماذا ترى؟

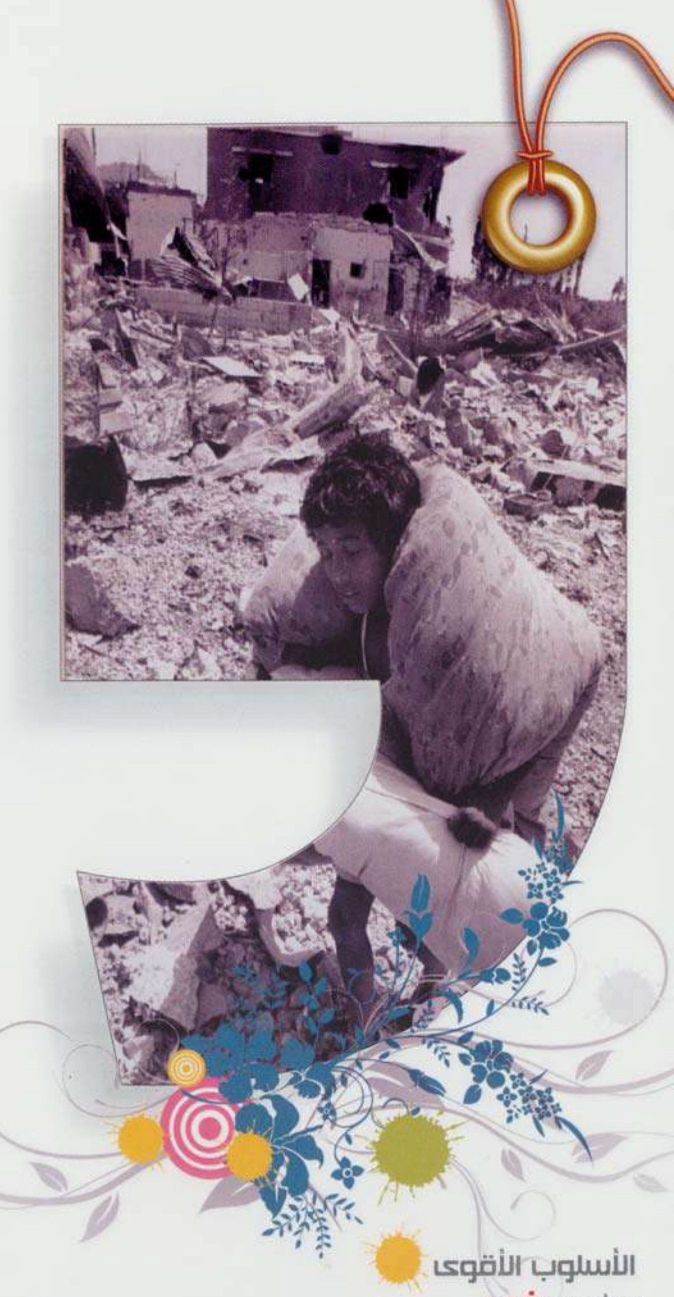
قال الذئب: أرى أن تتركوني آكله فينتهي الخطر.

فتعجّبَ الثوران: الأبيض والأسود، وقالا: ماذا؟ نتركك تأكل أخانا؟! كيف هذا؟!

فقال الذئب: إن لم تفعلوا تعرضنا جميعًا للخطر، وأنا أريدُ أن أصل بكم إلى برِّ الأمان، وإني لكم من الناصحين.

ولما أبديا عدم اعتراضهما انقض الذئب على الثور الأحمر يأكله، فأخذ الثور الأحمر يصرخ ويستنجد بهما ولكنهما لم يُحرّكا ساكنًا، بل أعطياه ظهريهما، وسدّا أذانهما حتى افترسه الذئب أمام أعين أخويْه.

وفي اليوم التالي، وأثناء استراحتهم بالطريق، توجّه الذئب إلى





الثور الأسود وقال له: إن الثور الأبيض يُصدِرُ شخيرًا عَاليًا أثناء نومه مما يجذب الحيوانات المفترسة إلينا ويرشدهم عن موقعنا.

فقال الثور الأسود: وماذا ترى؟

قال الذئب: أرى أن تدعني آكله فينتهي الخطر وأصل بك إلى بر الأمان، وحتى لا يشاركك أحدٌ في ذلك العشب فتصير ملكاً لتلك المروج الخضراء، وظلّ الذئب يرغّب له الأمر، ويغريه بالآمال الجميلة حتى وافق على التخلي عن أخيه. وانقض الذئب على الثور الأبيض، وأخوه الأسْوَد يدير وجهه عنه، ويصمّ أذنيه عن توسلاته.

فلما كان اليوم الثالث ذهب الذئب إلى الثور الأسود وقال له: لم يبق سواك أيها المغفل، وإني أشتاق الآن لأن آكلك، فماذا سأستفيد من حمايتك والذهاب بك إلى المروج الخضراء المزعومة؟

فامتلأ الثور الأسود بالحسرة والألم، فنطق بالحكمة قائلاً: والله لقد هلكتُ يوم أن وافقتك على أن تأكل الثور الأحمر، بل لقد هلكنا جميعًا يوم أنِ اختلفنا: أنا وأخوتي ولجأنا إلى عدونا. فوالله (لقد أُكِلتُ يوم أُكِل الثورُ الأحمر).

هذا ما يسعى إليه أعداؤنا، فهم يحاولون تفريقنا ليتمكنوا منا واحدًا واحدًا!

اتحادنا ووحدة صفنا ترهب أعدائنا لا محالة كما أن خلافنا لايفيد أي فرد منا كما يفيدهم.

(انصحك بقراءة قصة: أيهما أثمن الإبرة أم المقص؟)

32 السعادة إرادة

يُحكى أنه كان هناك مريضان جمعتهما غرفة واحدة، وكان أحدهما يطل على النافذة، وكان الآخر كفيفاً، فكان الذي بجوار النافذة ينظرُ ويصف للآخر جمال الكون خارج الغرفة، يصفُ الحديقة الجميلة التي تتلوّن أزهارها بالأحمر والأصفر والأبيض، ويصف السماء الزرقاء من فوقها، ويصف الليل ونجومه البعيدة التي تتلألأ فيزداد الكون جمالاً، ولا ينسى الصباح والدنيا وهي تكتسي ألواناً وحياة جديدة؛ فالسيارات تمرق وتبرق، والأطفال في الحديقة يلعبون فيزداد الوجود بهاءً وسعادة.

وكان مسموحًا للمريض الذي بجوار النافذة أن يجلس معتدلاً ساعة كل يوم ليساعد الدورة الدموية على الحركة. وبعد ذلك يُضطر للاستلقاء على فراشه. وكان الكفيف ينتظر هذه الساعة كل يوم.

وذات يوم تُوفِّيَ المريض الذي كان بجوار النافذة، وجاءت الممرضات وقدمن العزاء للمريض الكفيف، فطلب منهن أن ينقلن سريره إلى جوار النافذة. وكانت المفاجأة! أنه لا توجد نافذة في تلك الغرفة! ثم إن المريض الذي مات كان هو الآخر أعمى مثله!!

نستفيد من هذه القصة أنّ السعادة إرادة. فإن كنت تريد أن تكون سعيدًا فإنك تستطيع. وإن كنت تريد أن تُسعد غيركَ فأنت -أيضًا- تستطيع.

33 إذا احترق كوخك!



يُحكى أن عاصفة شديدة هبّت على سفينة في عرض البحر فأغرقتها ونجا أحد ركابها، حيث أخذت الأمواج تتلاعب به حتى ألقته على شاطئ جزيرة مجهولة. وما كاد الرجل يفيق من إغماءته ويلتقط أنفاسه حتى حمد الله وخرّ على ركبتيه سائلاً ربَّه المعونة والمساعدة، وأن ينقذه من هذا الوضع الأليم.

مرت أيّام كان الرجل خلالها يتغذى من ثمار الشجر، وما يصطاده من أرانب بريّة، ويشرب من جدول مياه قريب، وينامُ في كُوخ صغير بناه من أعواد الشجر ليحتمي فيه من برد الليل وحر النهار.

وذات يوم، أخذ الرجل يتجول بعيدًا عن كوخه منتظرًا نضج طعامه الموضوع على بعض أعواد الخشب المتقدة. ومن بعيد شاهد ألسنة من اللهب ترتفع، فعاد سريعًا ليجد النار قد التهمت كوخه، فأخذ يبكي ويصرخ: لماذا –ياربّ– هذا الحظ العاثر؟ ها قد فقدتُ كلّ شيء، حتى الكوخ احترق! هل سأظلّ غريبًا في هذه الدنيا؟ وأين سأجد مكانًا يأويني؟ وظلّ يندبُ حظّة (والعياذ بالله) حتى نام من الحزن والبكاء. ومع إشراقة شمس يوم جديد كانت المفاجأة! إذ استيقظ الرجلُ فوجد سفينةً تقترب من الجزيرةِ وتُنزل منها قارباً صغيراً لإنقاذه.

ودُهش الرجل لمعرفة السفينة مكانه، فسألهم وهو يصعد على سطحها: كيف تعرفتم على مكاني؟ فأجابوه: "لقد رأينا دخاناً يرتفع من الجزيرة، فأدركنا أن هناك شخصًا يطلب النجدة"!

المغزى:

إذا ساءت بك الظروف واحترق كوخك، فاعلم أنها قد تكون خيرًا وسببًا لإنقاذك.

واعلم أن هناك شيئًا إيجابيًا وراء ما يصيبك ، وإن كنتَ لا تراه، أو تدرك حكمته.

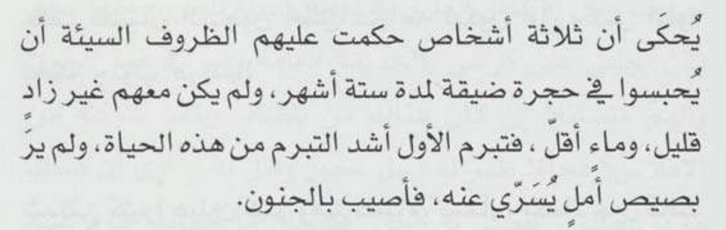
حاول أن تبحث عن الآثار الإيجابية وراء كل مصيبة تصاب بها! قد لا تدركها عند وقوع المصيبة ولكن قد تدركها بعد انقضائها وتحمد الله عليها.

واستعن دائماً (بالصبر والصلاة)

واعلم أن الله ربما أعطاك فمنعك، وربّما منعك فأعطاك.



34 اغتنم لحظاتك العصيبة



يُحكَى أن ثلاثة أشخاص حكمت عليهم الظروف السيئة أن يُحبسوا في حجرة ضيقة لمدة ستة أشهر، ولم يكن معهم غير زاد قليل، وماء أقلّ، فتبرم الأول أشد التبرم من هذه الحياة، ولم يرَ بصيص أملٍ يُسَرّي عنه، فأصيب بالجنون.

وأما الثاني فنظر إلى هذه الحياة بمنظار أقل سوادًا من الأوّل فأصيب بنوبات عصبية متقطعة.

وأما الثالث فأبعد عن ذهنه فكرة البؤس ما استطاع، ولم يفكّر فيما سيحدث بل شغل نفسه بتأليف كتاب يستمده من أفكاره وآرائه ومعلوماته.

وبعد فترة أُطْلِقَ سرَاحُهم؛ فذهب الأول إلى سجن آخر وهو (مستشفى المجانين)، وأصابت الثاني نوباتٌ عصبيّة متكررة جعلته يشكّل عبئاً على عائلته. أما الثالث فقد حصد ما كان يزرعه في السجن من تفكير إيجابي؛ حيث كُتِبَ لمؤلفاته الانتشار؛ فأصبح كاتبًا مرموقًا يسعى الناس للتعرف عليه والاقتراب منه.

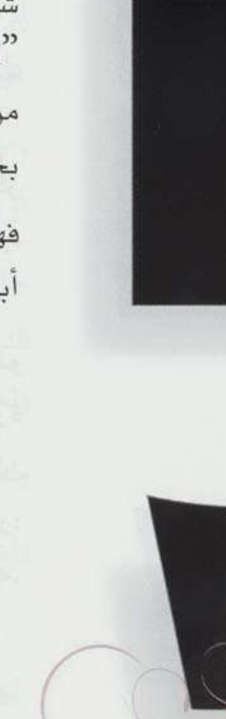
فاعلم أنك بتفكيرك الإيجابي تستطيع قهر الصعاب وترويضها لصالحك. وحاول أن تغتنم لحظاتك العصيبة وأن تحولها لنجاحات فيما بعد.

هذه القصة تذكرني بـ "نيلسون مانديلا" حاكم جنوب أفريقيا

الذي حُكم عليه بالسجنِ مدى الحياة. وبعد 27 عاماً قضاها خلف قضبان السجون أطلق سراحه ليكون أول رئيس أسود يحكم جنوب أفريقيا!

شدتني كثيراً هيلين كيلر وهي عمياء، صماء، بكماء حين قالت "عندما يوصد في وجهنا أحد أبواب السعادة، تنفتح لنا العديد من الأبواب الأخرى، لكن مشكلتنا أننا نضيع وقتنا ونحن ننظر بحسرة إلى الباب المغلق، ولا نلتفت لما فُتحَ لنا من أبواب" .[2]

فهل أنت ممن ينظرون بحسرة إلى الباب المغلق؟ متجاهل كل أبواب السعادة التي فتحت من حولك؟



(٢) من كتاب (كيف أصبحوا عظماء؟) للدكتور سعد الكريباني

35 الثقة بالنفس هي ما تحتاجُه



لم يجد رجل الأعمال الغارق في ديونه وسيلة للخروج منها سوى بأن يجلس على كرسي بالحديقة العامة وهو في قمة الحزن والهمّ متسائلاً إن كان هناك من ينقذه، وينقذ شركته من الإفلاس؟ فجأة! ظهر له رجل عجوز وقال له : "أرى أن هناك ما يُزعجك"، فحكى له رجل الأعمال ما أصابه، فردّ عليه العجوز قائلاً : "أعتقد أنّ بإمكاني مساعدتك" ثم سأل الرجل عن اسمه وكتب له "شيكاً" وسلّمَهُ له قائلاً : "خذ هذه النقود وقابلني بعد سنة بهذا المكان لتعيد المبلغ"، وبعدها رحل العجوز وبقي رجل الأعمال مشدوهًا يقلب بين يديه شيكًا بمبلغ نصف مليون دولار عليه توقيع "جون دي روكفيلر" أغنى أغنياء العالم. أفاق الرجل من ذهوله وقال بحماسة: الآن استطيع أن أمحو بهذه النقود كل ما يقلقني، ثمّ فكر لوهلة وقرر أن يسعى لحفظ شركته من الإفلاس دون أن يلجأ لصرف الشيك الذي اتخذه مصدر أمان وقوة له. وانطلق بتفاؤل نحو شركته وبدأ أعماله ودخل بمفاوضات ناجحة مع الدائنين لتأجيل تاريخ الدفع. واستطاع إغلاق عمليات بيع كبيرة لصالح شركته. وخلال بضعة شهور استطاع أن يسدد ديونه، وبدأ يربح من جديد.

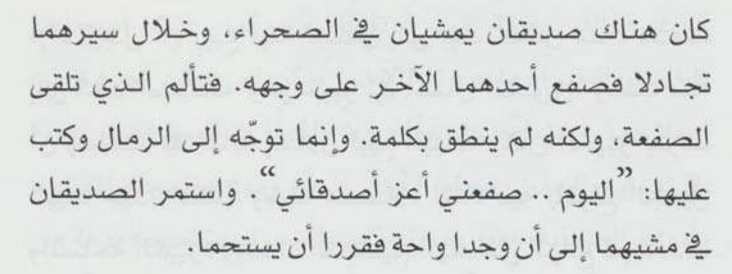
وبعد انتهاء السنة المحددة من قبل ذلك العجوز، ذهب الرجل إلى الحديقة متحمسًا فوجد ذلك الرجل العجوز بانتظاره على نفس الكرسي، فلم يستطع أن يتمالك نفسه فأعطاه الشيك

الذي لم يصرفه، وبدأ يقص عليه قصة النجاحات التي حققها دون أن يصرف الشيك. وفجأة قاطعته ممرضة مسرعة باتجاه العجوز قائلة "الحمد لله أني وجدتك هنا" فأخذته من يده، وقالت لرجل الأعمال: أرجو ألا يكون قد أزعجك، فهو دائم الهروب من مستشفى المجانين الملاصقة لهذه الحديقة، ويدّعي للناس بأنه "جون دي روكفيلر".

وقف رجل الأعمال تغمره الدهشة ويفكر في تلك السنة الكاملة التي مرت وهو ينتزع شركته من خطر الإفلاس ويعقد صفقات البيع و الشراء ويفاوض بقوة لاقتناعه بأن هناك نصف مليون دولار خلفه!

حينها أدرك أنّ النقود لم تكن هي التي غيَّرت حياته وأنقذت شركته، بل الذي غيَّرها هو اكتشافه الجديد المتمثل في (الثقة بالنفس) فهي التي تمنحك قوة تجعلك تتخطى أخطر فشل وتحقق أعظم نجاح. فهي بالضبط ما نحتاجه.

36 رياح التسامح أم رياح النكران



كان هناك صديقان يمشيان في الصحراء، وخلال سيرهما تجادلا فصفع أحدهما الآخر على وجهه. فتألم الذي تلقى الصفعة، ولكنه لم ينطق بكلمة. وإنما توجّه إلى الرمال وكتب عليها: "اليوم .. صفعني أعز أصدقائي". واستمر الصديقان في مشيهما إلى أن وجدا واحة فقررا أن يستحما.

وفجأة ..علقت قدم من تلقى الصفعة في الرمال المتحركة، وبدأ يغرق ولكنّ صديقه أمسكه وأنقذه من الغرق. وبعد أن نجا الصديق من الموت قام ونقش على صخرة كبيرة: "اليوم .. أنقذني أعز أصدقائي". سأله صديقه "لماذا في المرة الأولى عندما صفعتك كتبتَ على الرمال، والآن عندما أنقذتك كتبت على الصخرة؟"، فأجابه صديقه: "عندما يؤذينا أحد علينا أن نكتب ما فعله على الرمال حيث رياح التسامح يمكن لها أن تمحوه، ولكن عندما يصنع أحدٌ بنا معروفاً فعلينا أن ننقش ما فعله معنا على الصخر حيث لا تستطيع رياح النكران أن تمحوه!"

37 كيف تنظر إلى الأشياء؟

أراد رجل أن يبيع بيته لينتقل إلى بيت أفضل منه، فذهب إلى أحد أصدقائه وهو خبير في أعمال التسويق، وطلب منه أن يساعده في كتابة إعلان لبيع البيت. وكان الخبير يعرف البيت جيدًا، فكتب وصفاً مفصلاً، أشاد فيه بالموقع الجميل والمساحة الكبيرة ووصف التصميم الهندسي الرائع ثم تحدث عن الحديقة وحمام السباحة. وقرأ كلمات الإعلان على صاحب المنزل الذي أصغى إليه باهتمام شديد وقال: "أرجوك! أعد قراءة الإعلان". وحين أعاد الكاتب القراءة صاح الرَّجل: "يا له من بيتٍ رائع، لقد ظللتُ طول عمري أحلم باقتناء مثل هذا البيت ولم أكن أعلم أنني أعيش فيه إلى أن سمعتك تصفه! ثم قال: من فضلك لا تنشُر الإعلان فبيتي غير معروض للبيع!

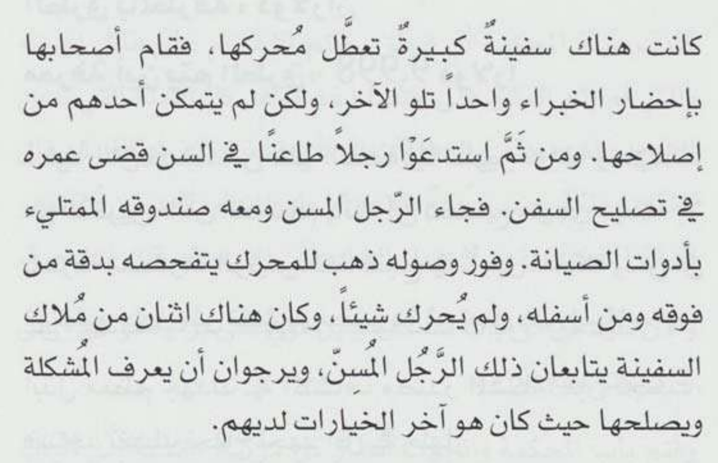
أحْصِ النعم التي وهبك إياها رب العالمين، واكتبها واحدة تلو الأخرى، وستجد نفسَك أكثر سعادةً من ذي قبل.

هناكَ من ينظُرُ دائماً لما لا يملكه، ولا يتأمل ما يملكه، وهذا أشقى الناس.

قال أحدهم: "إننا نشكو لأن الله سبحانه وتعالى جعل تحت الورود أشواكاً، وكان الأجدر بنا أن نشكره لأنّه جعل فوق الشوك ورداً".



38 دور الخبرة



كانت هناك سفينةٌ كبيرةٌ تعطَّل مُحركها، فقام أصحابها بإحضار الخبراء واحداً تلو الآخر، ولكن لم يتمكن أحدهم من إصلاحها. ومن ثَمَّ استدعَوْا رجلاً طاعنًا في السن قضى عمره في تصليح السفن. فجاء الرّجل المسن ومعه صندوقه الممتليء بأدوات الصيانة. وفور وصوله ذهب للمحرك يتفحصه بدقة من فوقه ومن أسفله، ولم يُحرك شيئاً، وكان هناك اثنان من مُلاك السفينة يتابعان ذلك الرَّجُل المُسِنّ، ويرجوان أن يعرف المُشكلة ويصلحها حيث كان هو آخر الخيارات لديهم.

وبعد انتهاء الرجل من فحص المحرك، ذهب لصندوق الأدوات الكبير وأخرج منه مطرقة صغيرة، وأخذ يطرق بها طرقًا خفيفًا في مكان حدده في المحرك، وبعدها طلب منهم تدوير المحرك، فدار وعمل مرةً أخرى وكأن شيئًا لم يصبه!

أعاد الرجل مطرقته إلى صندوقه، وحمله ورحل. وبعد أسبوع استلم مُلاك السفينة فاتورة قيمتها عشرة آلاف دولار، قيمة الإصلاح! فتذمر المُلاك من هذا الثمن الباهظ وخصوصاً أنه لم يعمل شيئاً غير عدة طرقات على المحرك. فردّوا عليه برسالة يطلبون منه فاتورة مفصلة عن تكاليف الإصلاح.

فكان رد الرجل المُسن فاتورة كتب فيها تفاصيل التكاليف كالتالي:

الطرق بالمطرقة: دولاران

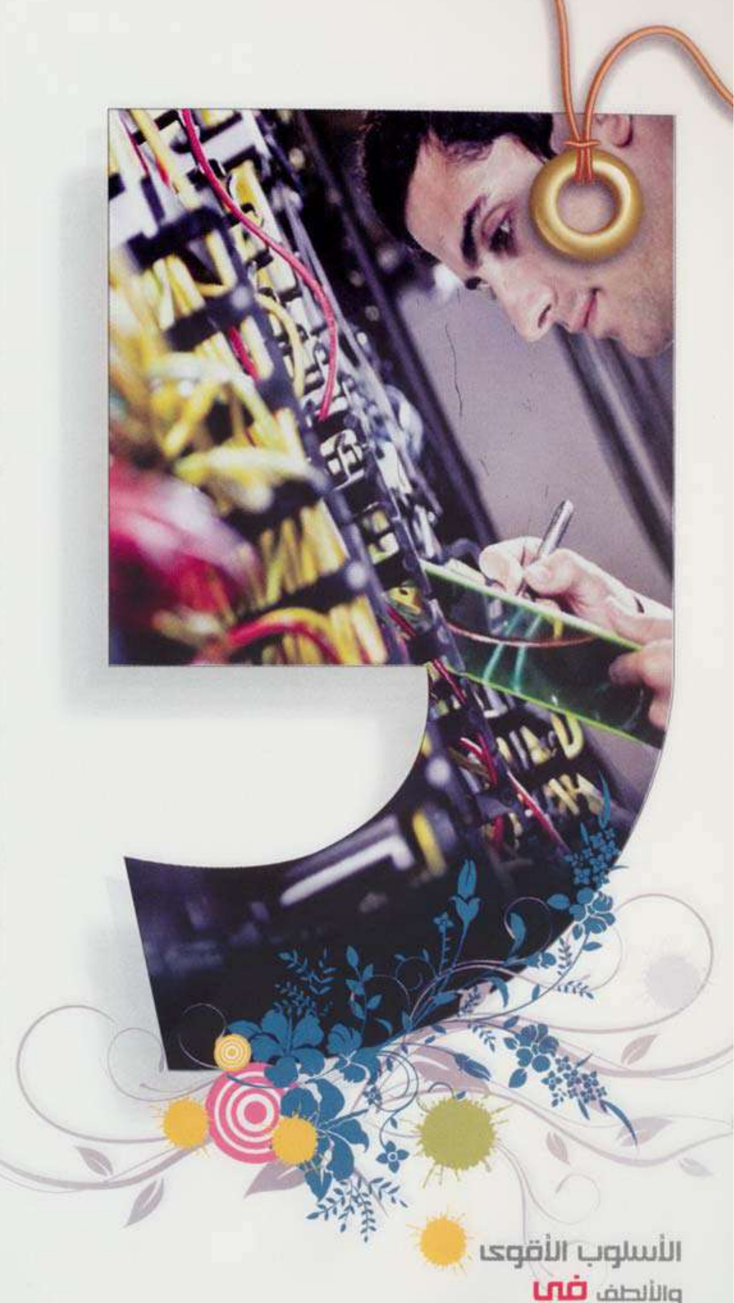
معرفة أين يتم الطرق: 9،998 دولاراً

دعونا الآن نستفد من تلك القصة في تطوير ذواتنا وعلاقاتنا مع الآخرين. الآن أنت تعلم بأنك لن تستطيع حل أي مشكلة إلا بمعرفة مصدرها الرئيس، فقد تنجح في تأجيل المشكلة ولكن لن تستطيع حلها حتى تكتشف مصدرها ثم تعمل على إصلاحه.

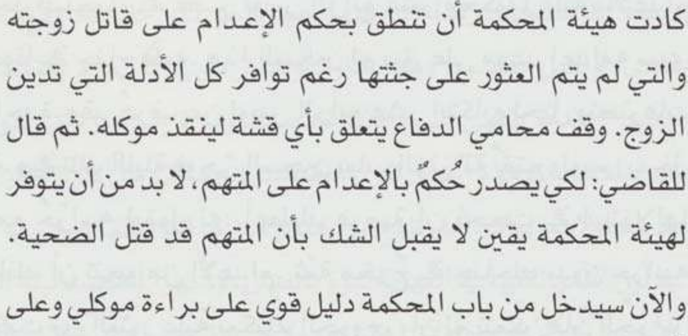
ابذل معظم جهدك في اكتشاف مصدر المشكلة، فإن نجحتَ، فستجد نفسك تحتاج لجهد أقل في حلها.

بالتأكيد إن أهل الخبرة قد لا يحتاجون لجهد يذكر في حل المشاكل التي قد تمكنوا من حلها في الماضي ، لذا استشر أهل الخبرة فما تراه مشكلة عظمى قد لا يكون كذلك بالنسبة إليهم.

معظم العلاقات الفاشلة مع الطرف الآخر تكون بسبب الجهل بمصدر الخلاف، وما أن يُكتشف ، فسنعتبر أن المشكلة قد حُلت. بإمكانك تطبيق هذه الفرضية على العلاقات الزوجية بالتأكيد.



39 ذكاء محامٍ ودهاء قاضٍ



كادت هيئة المحكمة أن تنطق بحكم الإعدام على قاتل زوجته والتي لم يتم العثور على جثتها رغم توافر كل الأدلة التي تدين الزوج. وقف محامي الدفاع يتعلق بأي قشة لينقذ موكله. ثم قال للقاضي: لكي يصدر حُكمٌ بالإعدام على المتهم، لا بد من أن يتوفر لهيئة المحكمة يقين لا يقبل الشك بأن المتهم قد قتل الضحية.

والآن سيدخل من باب المحكمة دليل قوي على براءة موكلي وعلى أن زوجته حية ترزق!

وفتح باب المحكمة واتجهت أنظار كل من في القاعة إلى الباب وبعد لحظات من الصمت والترقب لم يدخل أحد من الباب! وهنا قال المحامي: الكل كان ينتظر دخول القتيلة! وهذا يؤكد أنّه ليس لديكم قناعة تامة بأن موكلي قد قتل زوجته.

وهنا هاجت القاعة إعجابًا بذكاء المحامي وتداول القضاة الموقف وجاء الحكم المفاجأة. حكم بالإعدام! لتوافر يقين لا يقبل الشك بأن الرجل قد قتل زوجته! وبعد الحكم تساءل الناس: كيف يصدر مثل هذا الحكم؟ فرد القاضي: ببساطة عندما أوحى المحامي لنا جميعًا بأن الزوجة القتيلة ستدخل من باب المحكمة، توجهت أنظار الجميع نحو الباب تنتظر دخولها إلا شخصاً واحداً في القاعة لم يلتفت وهو الزوج المتهم! لأنه كان على يقين بأن زوجَته قُتلت وأن الموتى لا يسيرون!

40 قصة سجين لويس الرابع عشر

كان أحد السجناء في عصر لويس الرابع عشر محكوماً عليه بالإعدام ومسجوناً في جناح قلعة. هذا السجين لم يبق على موعد إعدامه سوى ليلة واحدة. وقد عُرِف عن لويس الرابع عشر ابتكاره لحيل وتصرفات غريبة. وفي تلك الليلة فوجئ السجين بباب الزنزانة يُفتح ولويس يدخل عليه مع حُرّاسه ليقول له: أعطيك فرصة إن نجحت في استغلالها فبإمكانك أن تنجو من الإعدام. ثمّة مخرجٌ في جناحك بدون حراسه إنْ تمكنتَ من العثور عليه يمكنك الخروج، وإن لم تتمكّن فإن الحُرّاس سيأتون غدًا مع شروق الشمس لأخذك وتنفيذ حكم الإعدام. غادر الحراس الزنزانة مع الإمبراطور بعد أن نزعوا عنه سلاسله، وبدأت محاولاته للبحث عن المخرج في الجناح الذي سُجن فيه والذي يحتوي على عدة غرف و زوايا، ولاح له الأمل عندما اكتشف غطاء فتحة مغطّاة بسجادة بالية على الأرض، وما أن فتحها حتى وجدها تؤدي إلى سُلّم ينزل إلى سرداب سفلي ويليه درَجٌ آخر يصعد مرة أخرى، وظل يصعدُ إلى أن بدأ يحس بتسلُّل نسيم الهواء الخارجي مما بثّ في نفسه الأمل إلى أن وجد نفسه في النهاية في برج القلعة الشاهق والأرض لا يكاد يراها. عاد أدراجَه حزينًا منهكًا، ولكنه واثق أنّ الإمبراطور لا يخدعه، وبينما هو راقدٌ على الأرض مهمومًا ومُنهكاً ضرب بقدمه الحائط وإذا به يحس بالحجر الذي يضع عليه قدمه يتزحزح، فقفز وبدأ يختبر الحجر فوجد بالإمكان تحريكه، وما إن أزاحه حتى وجد سردابًا ضيقًا يكاد ألا يتسع إلا للزاحف، فظلّ يزحف حتى سمع صوت خرير مياه، وأحسّ بالأمل لعلمه أن القلعة تطل على نهر، لكنه في النهاية وجد نافذة





مغلقة بالحديد أمكنه أن يرى النهر من خلالها. عاد يختبر كل حجر وبقعة في السجن، ربما كان فيها حجر آخر لكن كل محاولاته ضاعت سدى، والليل يمضي، وهو يحاول ويفتش، وفي كُلِّ مرة يكتشف أملاً جديدًا؛ فمرّة ينتهي إلى نافذة حديدية، ومرة إلى سرداب طويل ذي تعرجات يعيده مرة أخرى للزنزانة نفسها، وهكذا ظلّ طوال الليل يلهثُ في محاولات وبوادر أمل تلوح من هنا و من هناك وكلها توحي له بالأمل في أول الأمر لكنها في النهاية تبوء بالفشل. وأخيرًا انقضت ليلة السجين الأخيرة كُلُّها في محاولات فاشلة، ولاحت الشمس من خلال النافذة، ووجد وجه الإمبراطور يُطل عليه من الباب يقول: "أراك ما زلت هنا؟" قال السجين: "كنت أتوقّع أنك صادقٌ معي أيها الإمبراطور". فقال له الإمبراطور: "لقد كنتُ صادقًا معك". فرد السجينُ: "لم أترك بقعة في الجناح لم أحاول فيها، فأين المخرج الذي حدثتني عنه؟" فأجابه الإمبراطور: "لقد كان بابُ الزنزانة مفتوحًا ولم يكن مغلقًا!"

ابدأ دائماً بأسهل الطرق.

عندما كنت أتدرب في مجال الدعم الفني كانوا يعلموننا أن نبدأ دائمًا بأسهل بل (بأتفه) الوسائل لحل المشكلة، ثم نرتقي لما هو أصعب؛ مرحلة تلو الأخرى. وعندما جرّبتُها كانتْ أكثر من 70% من المشاكل تُحل في المراحل الأولى بالحلول البسيطة (التافهة بنظري)! وهذا من أجمل الدروس التي تعلمتها وتلذذت بنتائجها عند تطبيقها في كل جوانب حياتي. (ابدأ دائماً بأسهل الطرق).

(اقرأ: قصة الطفلة والشاحنة؛ فهي تدعم بشكل أو بآخر هذه القاعدة.)

41 استعن بأهل الخبرة

في القرن التاسع عشر اتجه كثير من الناس في أمريكا ناحية الغرب بحثاً عن الذهب، وأملاً في العثور على ثروة طائلة. ومن بين هؤلاء الناس رجل بدأ البحث عن الذهب في الأرض المخصصة له ووجد كتلة منه، واستبشر بها خيراً. ولكي يستخرج الذهب كان عليه أن يستخدم معدات التنقيب. فذهب الرجل ليجمع و يستدين ما يكفي من النقود لشراء معدات التنقيب تلك. ثم عاد إلى المنجم ومعه هذه المرة معدات التنقيب الجديدة ومعه أيضاً أحلام الثروة الطائلة. ثم بدأ الحفر مرة أخرى، واستمر الرجل في الحفر لفترات طويلة، ولكنه لم يعثر على شيء من الذهب، وفي النهاية يئس واستسلم، فباع معدات التنقيب إلى تاجر خردة وعاد إلى بيته مُفلسًا. استعان تاجر الخُردة بعالم جُيولوجي متخصص لمسح المنطقة. وبعد الدراسة والتحليل قام العالم الجيولوجي بتحديد المكان المتوقع توافر الذهب فيه. بدأ تاجر الخردة الحفر في المكان الذي حدّده الجيولوجي حتى عثر على الذهب بكميات طائلة على بعد ثلاثة أقدام من المكان الذي كان المالك الأصلي يحفر فيه. أصبح تاجر الخردة مليونيراً لأنه قرر أن لا يضيع جهده بجهله، لذا استعان بأهل الخبرة.



42 مكافأة الملك



جاء في حِكَم و قصص الصين القديمة أن ملكًا أراد أن يكافئ أحد مواطنيه فقال له: امتلك من الأرض كل المساحات التي تستطيع أن تقطعَها سيرًا على قدميك، ففرح الرجل وشرع يقطع الأراضي مسرعًا ومهرولاً في جنون. وسار مسافات طويلة فتعب، وفكر أن يعود للملك ليمنحه المساحة التي قطعها، ولكنه غيّر رأيه وقرر مواصلة السير ليحصل على المزيد. سار مسافات أطول وأطول وفكّر أن يعود للملك مكتفيا بما وصل إليه. لكنه تردّد مرة أخرى و قرر مواصلة السير ليحصل على المزيد والمزيد. ظل الرجل يسير ويسير ولم يعُد قَطّ.. فقد ضلّ طريقه وضاعَ في الحياة، ويقال إنه وقع صريعًا من جراء الإنهاك الشديد.

من أراد أن يمتلك كل شيء فقد كل شيء!

أهم أسباب السعادة تكمن في (القناعة) والاكتفاء

ضع حداً للكفاية في كل شيء، في جمع المال – في النجاح – في الشهرة – إلخ... لكي لا تقع في فخ الطمع وعدم الاكتفاء.

(اقرأ قصة: أتكفيك سمكة واحدة كبيرة؟! فهي تدعم بشكل أو بآخر هذه القاعدة).

43 أتكفيك سمكة واحدة كبيرة؟!



ذهب صديقان يصطادان الأسماك فاصطاد أحدهما سمكةً كبيرة، ووضعها في حقيبته، ونهض لينصرف. فسألَهُ الآخر: إلى أين تذهب؟! فأجابه الصديق: إلى البيت، فقد اصطدت سمكة كبيرة جداً تكفيني. فرد الرجل: انتظرْ لتصطاد المزيد من الأسماك الكبيرة مثلي، فسأله صديقه: ولماذا أفعل ذلك؟! فرد الرجل: عندما تصطاد أكثر من سمكة يمكنك أن تبيعها. فسأله صديقه: ولماذا أفعل هذا؟ قال له كي تحصل على المزيد من المال. فسأله صديقه: وماذا أفعل به؟ فقال له: يمكنك أن تدخره وتزيد من رصيدك في البنك. فسأله: ولماذا أفعل هذا؟ فرد الرجل: لكي تصبح ثريًا. فسأله: وماذا سأفعل بالثراء؟ فرد الرجل: تستطيع في يوم من الأيام عندما تكبر أن تستمتع بوقتك مع أولادك وزوجتك. فقال له صديقه: هذا بالضبط ما أفعله الآن ولا أريد تأجيله حتى أكبر ويضيع العمر!

تعليقي على هذه القصة هو أنه يجب ألا نظن بأن القناعة والطموح متضادان؛ فهناك من يعتقد أنه لكي يكون قنوعًا يجب ألا يكون طموحاً وصاحب أهداف! بالتأكيد هذا اعتقاد خاطئ. فالرجل القنوع عندما أتى ليصطاد كان (هدفه) أن يصيد سمكه كبيرة تكفيه وعائلته فقط. لا نية له في صيد أكثر من ذلك ليبيعَهُ أو ما شابه. فذلك كان طموحه وهدفه. وعندما حقق ذلك



الهدف، توقّف وأخذ سمكته وعاد بها إلى المنزل واستمتع بباقي الوقت مع أولاده وزوجته.

ما يمكن أن نستخلصه ألا نركض خلف أهداف غير واضحه وطموح غير محدود حتى لا نقع في فخه أو في فخ الجشع، فتفنى أعمارُنا ونفقدَ ما قد يكون أهم، فيقودنا طموحنا إلى سراب.

الطموح شيء جميل، ولكن يجب أن نسيطر عليه لا أن يسيطر علينا.

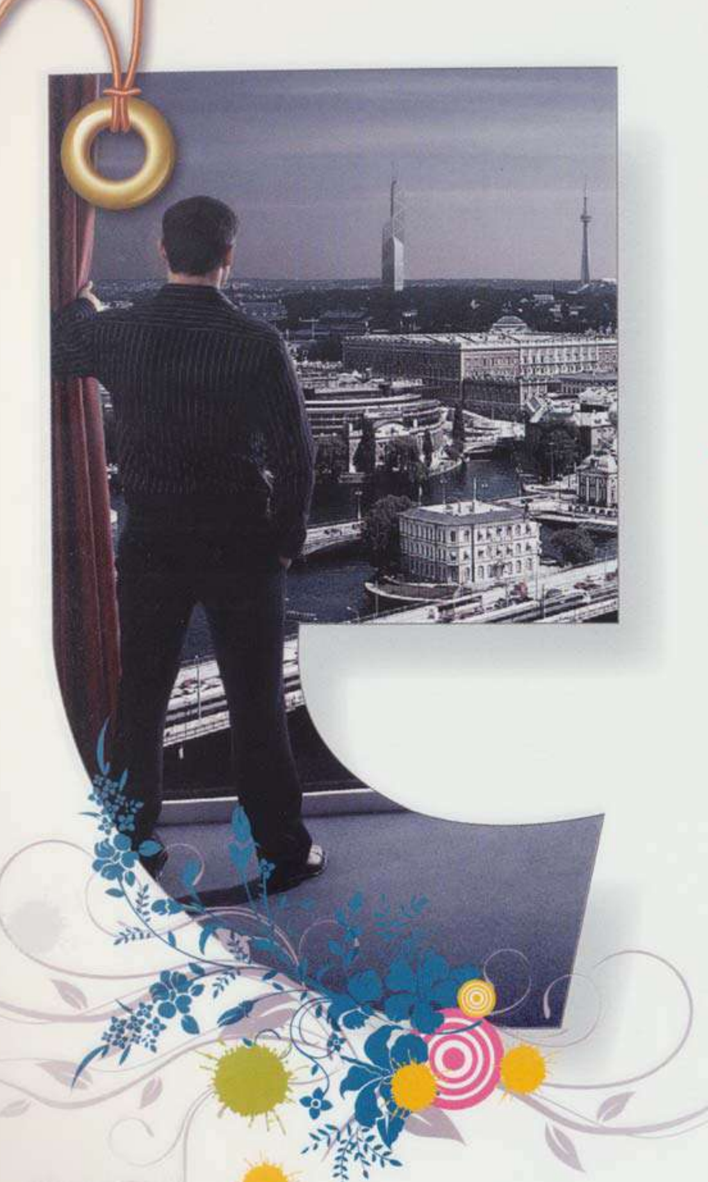
(أنصحك بقراءة قصة مكافأة الملك، إن لم تكن قرأتها بعد).

44 حكاية النسر



يُحكى أن نسرًا كان يعيش في أحد الجبال ويضع عشه على قمة إحدى الأشجار، وكان عُش النسر يحتوي على أربع بيضات، ثم حدث أن هزَّ الشجرةَ زلزالٌ عنيف فسقطت بيضة من عُش النسر وتدحرجت إلى أن استقرت في قن للدجاج، وظنت الدجاجات بأن عليها أن تحمي بيضة النسر وتعتني بها، وتطوّعت دجاجة كبيرة في السن للعناية بالبيضة إلى أن تفقس. وبعد مدة فقست البيضة وخرج منها نسر صغير جميل، ولكن هذا النسر بدأ يتربى على أنّه دجاجة، وأصبح يعرف أنّه ليس إلا دجاجة. وفي أحد الأيام وبينما كان يلعبُ في ساحة قن الدجاج شاهد مجموعة من النسور تحلق عالياً في السماء، فتمنى لو يستطيع التحليق عاليًا مثل باقي النسور، لكنه قوبل بضحكات الاستهزاء من الدجاج الذين قالوا له: ما أنت سوى دجاجة ولن تستطيع التحليق عاليًا مثل النسور، وبعدها توقف النسر عن حلم التحليق في الأعالي، وآلمه اليأس ولم يلبث أنْ مات بعد أن عاش حياة طويلة مثل الدجاج.

إنك إن ركنتَ إلى واقعك السلبي تصبح أسيراً وفقاً لما تؤمن به، فإذا كنت نسراً وتحلم لكي تحلق عالياً في سماء النجاح، فتابع أحلامك ولا تستمع لكلمات الدجاج (الخاذلين لطموحك ممن



حولك!) حيث إن القدرة والطاقة على تحقيق ذلك موجودتان لديك بعد مشيئة الله سبحانه وتعالى. واعلم بأن نظرتك الشخصية لذاتك وطموحك هي التي تحدّد نجاحك من فشلك! لذا فاسع إلى أن تصقل مهاراتك، وأن ترفع من احترامك ونظرتك لذاتك فهي السبيل لنجاحك. وأن ترافق من يقوّي عزيمتك.

فالخطوة التالية لك هي: أن تُبعد نفسكَ عن (الدجاج) وتبحثَ عن النّسور لتتعايش معهم وتتعلَّم منهم كيف تمكنوا من التحليق عالياً.

قال تعالى: "إنَّ اللَّه لا يُغَيِّرُ مَا بِقَومٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِم" الرعد : 11

45 من هو الفقير ومن هو الغني؟



في يوم من الأيام كان هناك رجل ثري جداً أرسل ابنه في رحلة إلى بلد فقير ليرى الابن كيف يعيش الفقراء. وذهب الابن وأمضى أياماً وليالي في مزرعة تعيش فيها أسرة فقيرة. وعندما عاد، سأله والده: "كيف كانت الرحلة يا بني؟ هل رأيت كيف يعيش الفقراء؟". أجاب الابن "نعم". الأب مرةً أخرى "إذاً أخبرني ماذا تعلمتَ من هذه الرحلة؟" فقال الابن:

لقد رأيت أننا نملك كلبًا واحدًا وهم يملكون أربعة.

ونحن لدينا بركة ماء في وسط حديقتنا، وهم لديهم جدول ليس له نهاية.

لقد جلبنا الفوانيس لنضيء حديقتنا، وهم لديهم النجوم تتلألأ في السماء.

باحة بيتنا تنتهي عند الحديقة الأمامية، ولهم امتداد الأفق.

لدينا مساحة صغيرة نعيش عليها، وعندهم مساحات تتجاوز الحقول.

لدينا خدم يقومون بخدمتنا، وهم يقومون بخدمة بعضهم بعضًا.

نحن نشتري طعامنا، وهم يأكلون ما يزرعون.

نحن نملك جدرانًا عالية لكي تحمينا، وهم يملكون أصدقاءَ يحمونهم.

كان والد الطفل صامتًا، عندها أردف الابن قائلاً: شكراً لك يا أبتي لأنك أريتني كم نحن فقراء!



46 سرب الإوَز

اختير رجل ريفي يمتاز بالذكاء رئيسًا لفريق عمل في إحدى الشركات، وكان فريق العمل الذي يقوده يعاني من سوء التعاون المشترك، فالكل يعمل بمفرده ولا يوجد بينهم أي تنسيق أو تعاون وهذا يؤثر سلباً في إنتاجية الفريق ووصوله إلى الأهداف التي رسمتها الشركة.

وقد خطرت على بال الرئيس الجديد للفريق فكرة، وعلى الفور قام وأعلن في أعضاء فريقه أنّ هناك يوماً أجازة سنقوم فيه برحلة ريفية. ففرح الجميع.

وصادف ذلك الوقت بداية فصل الخريف، فما إن مكثوا في الريف حتى مرَّت أسراب الإوز المهاجرة. وكان أكثر شيء شدّهم إليها هو نمط طيرانها الذي كان على شكل (V) فعندها سأل الرئيس فريقه: لماذا تطير أسراب الإوز بهذا الشكل (V) لم يُجب أحد. عندها شاركهم الإجابة قائلاً: إن السرب يزيد من فعالية طيرانه بنسبة 71% مقارنة بطير واحد يطير منعزلاً.

الدرس الأول: إن مشاركة الاتجاه والعمل كفريق واحد، يُوصلنا إلى أهدافنا بصورة أسرع وأسهل، وعندما نُساعد أنفسنا تكون الإنجازات أكبر.

ثم أكمل وقال: وعندما تغادر إوزة السرب ستشعر بمقاومة الهواء وصعوبة الطيران بمفردها، فتقوم بالرجوع إلى السرب بسرعة لتستفيد من طاقة السرب الذي يتقدمها.

الدرس الثاني: بالانسجام والتوحد بين الذاهبين في نفس الاتجاه، تكون الجهود المبذولة أقل. وسيكون الوصول إلى الأهداف مبهجًا وسهلاً.

ثُمَّ أكمل رئيس الفريق: وعندما تتعب الإوزة التي تقود السرب من الطيران، فإنها تذهب إلى آخر السرب بينما تأتي إوزة أخرى لتحل محلها في قيادة السرب.

الدرس الثالث: لضمان استمرار سير الرحلة دون توقف مهما كان الهدف بعيدًا ينبغي أن تتحقق المشاركة في القيادة، فلا بد أن يكون هناك احترام مُتبادل بيننا طيلة الوقت، لنتشارك بالمشاكل والمهام الصعبة، ونحشد قدراتنا ونوظِّف إمكاناتنا ومواهبنا و مواردنا.

وبعدها أكمل: عندما يطير الإوز في السرب، فإنهُ يُصدر أصواتًا ليشجّع بعضُه بعضاً، وبهذه الطريقة يستطيع الإبقاء على حماسه طيلة فترة الرحلة وبنفس درجة السرعة.

الدرس الرابع: عندما يكون هناك تشجيع، يكون التقدم أكبر. فكلمة التشجيع التي تأتي في وقتها تحفِّز دائماً وتساند وتبعث القوّة وتحقِّق أفضلَ النتائج.

ثم أكملَ الرئيس: وعندما تمرض إحدى الإوزات أو تصاب بالإعياء وتضطر إلى مغادرة السرب، تقوم إوزات أخرى بمغادرة السرب أيضاً وتطير مع الإوزة لمساعدتها وحمايتها وتبقى معها إلى أن تموت أو تتمكن من الطيران مرة أخرى. وبعد ذلك إما أن تصل إلى سربها أو تشكل سرباً آخرَ على شكل (V).

الدرس الخامس: لنبقَ بجانب بعضنا بعضًا مهما كانت الخلافات. خصوصاً في الأوقات الصعبة والتحديات الكبيرة.

إذا ترابطنا، وساند بعضُنا بعضًا استطعنا تحقيق العمل بروح الفريق مهما كانت خلافاتنا، فإننا سنتمكن من مجابهة التحديات. إذا استطعنا أن ندرك أهمية المشاركة، فإن الحياة ستغدو أسهل و أجمل، وسيكون مُرور السنين مليئاً بالإنجازات.



47 كيس البطاطا

رغبت إحدى المعلمات في دار رياض الأطفال أن تجعل الأطفال يلعبون لعبة لمدة أسبوع واحد! فطلبت من كل طفل أن يُحضر كيسًا به عدد من ثمار البطاطا. وأن يُطلق على كل حبة منها اسم شخص يكرهه!

وفي اليوم الموعود أحضر كل طفل كيسًا به بطاطا موسومة بأسماء الأشخاص الذين يكرهونهم، وقد حصل بعضهم على ثمرة بطاطا واحدة، وحصل آخر على اثنتين وآخر ثلاثة، وخمسة، و... وهكذا. عندئذ أخبرتهم المدرسة بشروط اللعبة وهي: أن يحمل كل طفل كيس البطاطا معه أينما يذهب لمدة أسبوع واحد فقط. وبمرور الأيام أحس الأطفال برائحة كريهة تخرج من كيس البطاطا ولم يكن عليهم تحمل ثقل الكيس فحسب بل إنهم يتعرضون لرائحته الكريهة أيضاً. وبالطبع كلما كثُرتْ أعداد البطاطا كانت الرائحة أشدّ والكيس أثقل. وبعد مرور الأسبوع فرح الأطفال لأنّ اللُّعبة انتهتْ.

سألتهم المدرسة عن شعورهم وإحساسهم أثناء حملهم كيس البطاطا لمدة أسبوع. فبدأ الأطفال يشكون نظرة الناس لهم والإحباط والمصاعب التي واجهتهم أثناء حمل الكيس الثقيل

ذي الرائحة النتنة أينما يذهبون. بعد ذلك بدأت المُدرِّسة تشرح لهم المغزى من هذه اللعبة.

قالت: هذا الوضع هو بالضبط ما تحمله من كراهيةٍ لشخص ما في قلبك، فالكراهية ستلوِّث قلبك وتجعلك تحمل الكراهية معك أينما ذهبت. فإذا لم تستطيعوا تحمُّل رائحة البطاطا لمدة أسبوع فهل تتخيلون ما تحملونه في قلوبكم من كراهية طول عمركم.

ما أجمل أن نعيش هذه الحياة القصيرة بالحُبّ والمسامحة للآخرين وقبولهم بحالتهم التي هم عليها. وكما يقال: (الحب الحقيقي ليس أن تحب الشخص الكامل، بل أن تحب الشخص غير الكامل بشكل صحيح وكامل!)

إن فضل العفو عن الآخرين وحبّهم لا يريحنا فقط من حمل الكراهية النتنة في قلوبنا، وإنما يكون سببًا لسعادة القلوب، ويكون أيضًا سبباً في مغفرة الله لنا. (وَلْيَعْفُوا وَلْيَصْفَحُوا أَلَا تُحِبُّونَ أَن يَغْفِرَ اللَّهُ لَكُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَّحِيمٌ) (النور : 22)

علينا أن نطهِّر قلوبنا من كل الشوائب؛ من كره وحسد لأننا إذا حملنا في نفوسنا شيئًا بغيضًا فلن يتضرر منه أحدٌ غيرُنا.

أسأل الله أن يصلح قلوبنا ويطهرها من كل سوء.



48 كوب من القهوة



وقف البروفيسور أمام تلاميذه ومعه بعض الوسائل التعليمية، وعندما بدأ الدّرس ودون أن يتكلم أخرج عبوةً زُجاجية كبيرة فارغة وأخذ يملأها (بكرات الجولف)

ثم سأل التلاميذ عمّا إذا كانت الزجاجة التي في يده مليئة أم فارغة، فاتفقوا جميعًا على أنها مليئة. فأخذ صُندوقاً صغيرًا من الحصى الصغير وأفرغهُ داخل الزجاجة ثم رجّها بشدة حتى تخلخل الحصى في المساحات الفارغة بين كرات الجولف.

ثم سألهم إن كانت الزجاجة مليئة؟ فاتفقوا مجدداً على أنها كذلك. فأخذ بعد ذلك صندوقًا صغيرًا من الرمل وأفرغه فوق محتويات الزجاجة.

وبالطبع تخلَّل الرمل باقي الفراغات في الزجاجة حتى ملأها. وسأل طلابه مرة أخرى إن كانت الزجاجة مليئة؟ فردوا بصوت واحد بأنها كذلك. أخرج البروفيسور بعدها فنجانًا من القهوة وسكب كامل محتواه داخل الزجاجة.

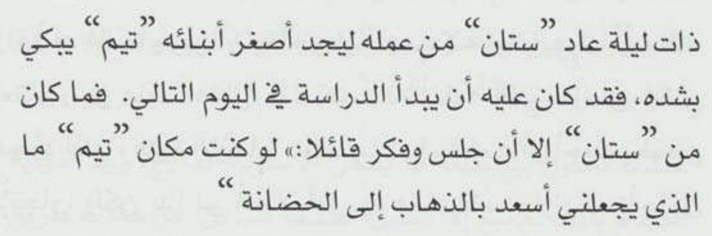
فضحك التلاميذ من فعلته وبعد أن هدأ الضحك شرع البروفيسور في الحديث قائلاً : الآن أريدكم أن تعوا أن هذه الزجاجة تمثل حياة كل واحد فيكم. و(كرات الجولف) تمثل الأشياء الضرورية في حياتك: دينك، قيمك، أخلاقك، عائلتك، أطفالك، صحتك، أصدقاءك. بحيث لو أنك فقدتَ ((كل

شيء)) وبقيتْ هذه الأشياء فستبقى حياتُك مليئةً وثابتة. أمّا (الحَصى) فيُمثّل الأشياءَ المُهمَّة في حياتك: وظيفتك، بيتك، سيارتك.. وأما (الرمل) فيمثل بقية الأشياء أو لنقُل : الأمور البسيطة والهامشية. فلو كنت وضعت الرمل في الزجاجةأولاً فلن يتبقى مكان للحصى أو لكرات الجولف وهذا يسري على حياتك الواقعية كلها. فلو صرفتَ كل وقتكَ و جهدك على توافه الأمور فلن يتبقى مكان للأمور التي تهمك. لذا فعليك أن تتنبّه جيدًا وقبل كل شيء للأشياء الضروريّة لحياتك واستقرارك واحرص على الانتباه لعلاقتك بدينك وتمسكك بقيمك ومبادئك وأخلاقك، وامرح مع عائلتك، والديك، إخوتك، وأطفالك. قدِّم هدية لشريك حياتك وعبِّر له عن حُبّك. زُر صديقك دائمًا واسأل عنه.. استقطع بعض الوقت لفحوصاتك الطبية الدورية. وثق دائمًا بأنه سيكون هناك وقتٌ كاف للأشياء الأخرى، واهتمّ دائمًا بكرات الجولف أولاً، فهي الأشياء الجديرة بالاهتمام. حدد أولوياتك واعلم أنّ البقية مجرد رمل.

وحين انتهى البروفيسور من حديثه. رفع أحد التلاميذ يده قائلاً: إنك لم تُبيِّن لنا ما تُمثله القهوة؟ فابتسم البروفيسور وقال: أنا سعيد لأنك سألت هذا السؤال؛ أضفت القهوة فقط لأوضح لكم بأنه مهما كانت حياتك مليئة فستبقى هناك دائمًا فسحةٌ لشرب فنجان من القهوة!!



49 تعرف على ما يحفز الآخرين



ذات ليلة عاد "ستان" من عمله ليجد أصغر أبنائه "تيم" يبكي بشده، فقد كان عليه أن يبدأ الدراسة في اليوم التالي. فما كان من "ستان" إلا أن جلس وفكر قائلا: «لو كنت مكان "تيم" ما الذي يجعلني أسعد بالذهاب إلى الحضانة"

يقول "ستان": " بدأنا - أنا وزوجتي - نرسم بالأصابع على منضدة المطبخ وسرعان ما أخذ "تيم" يختلس النظر، وطلب منا المشاركة فقلنا له: "بالطبع لا، عليك أولاً أن تذهب للحضانة لتتعلم كيف تفعل هذا؟" وفي الصباح ظننت أني كنت أول المستيقظين، ففوجئت بـ"تيم" مستيقظاً !! فسألته: "ماذا تفعل؟"، فأجابني "إنني أنتظر الذهاب إلى الحضانة" وهكذا نجحتُ في إثارة اشتياق تيم للحضانة بصورة ما كانت لتتحقق من خلال التهديد.

50 هل هناك طريق آخر يوصل لنتيجة أفضل؟

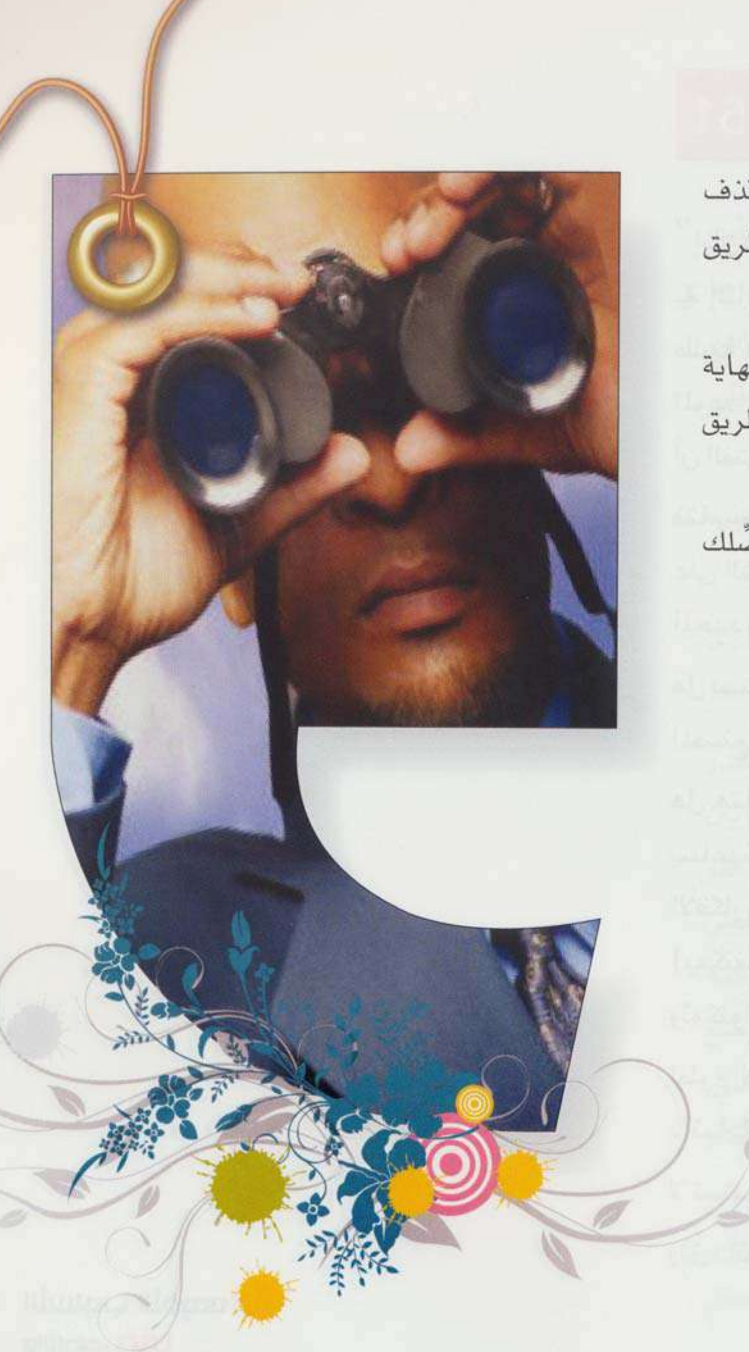


أراد أحد المستأجرين أن يخفض إيجار مسكنه، وهو يدرك أنّ مالك العقار رجل عنيد، فقال: لقد كتبتُ له أُعلمه أنني سأخلي شقتي بمجرّد انتهاء فترة الإيجار.. وتمنيت لو استطعت أن أجعله يخفض الإيجار، ولكن بدا لي أنه لا أمل في هذا، فقد حاول مستأجرون غيري وفشلوا، وأخبروني أنّ التعامل مع هذا الرجل صعبٌ للغاية، ولكنني قلت لنفسي: هل هناك طريق آخر يوصّل لنتيجة أفضل؟

وعند مقابلته هنأتُه على أسلوبه في إدارة المبنى، وقُلتُ له: إنني وددتُ كثيرًا لو أقمتُ في منزله عاما آخر، ولكنني لا أستطيع دفع هذا الإيجار. واتضح أنه لم يجد مثل هذا الاستقبال من جانب أي من المستأجرين حتى كاد يصيبه ذلك بالذهول. وقال: «يا لها من سعادة أن أجد مستأجرًا راضيًا مثلك!»، ودون أن أطلب منه عرض عليّ أنْ يُخفض الإيجار قليلا، وترك لي تحديد المبلغ الذي أستطيع دفعه، ووافقَ عليه دون أي تردد.

"ولكنني لو أنني حاولت أن أخفض الإيجار باستخدام الوسائل التي يتبعها غيري من المستأجرين، فلعلّي كنت سأواجه ما واجهوه من فشل".

دائمًا هناك طريق آخر يوصل لنتيجة أفضل، ولكن ينبغي علينا أن نسعى لاكتشافه. وهذا ينطبق على جميع أمور حياتنا. فمثلاً، عندما يتم تقييمك في العمل، وقد أعطاكَ مديرُك أقلّ مما تستحق، فماذا



ستفعل؟ هل ستتبع طريقة من هم قبلك بإبداء السُّخط، وقذف المدير بأبشع الكلمات وغيرها؟ عندها تساءل: هل هناك طريق آخر يوصل لنتيجة أفضل؟

عندما تحاول بيع سلعة ما بنفس الأسلوب الدارج، وفي النهاية تُصدم بأنك لم تَبِع إلا القليل. عندها تساءل: هل هناك طريق آخر يوصل لنتيجة أفضل؟

كرِّر هذا التساؤل، واجتهد في البحث عن الطريق الذي سيوصِّلك -بإذن الله- لنتيجةٍ أفضل.

51 النجاح للجميع

"إبان ماكدونالد" يعمل بوظيفة مدير عام لأحد المصانع المتخصصة في إنتاج قطع الغيار، وكانت الفرصة قد سنحت له الفرصة لقبول طلبية ضخمة، ولكنه لم يكن متأكّدًا من القدرة على إنجازها في الموعد المحدد، فالورش لديها طلبيات أخرى تقوم بتصنيعها، كما أن الفترة القصيرة لإتمام الطلبية جعلت من قبولها أمرًا مستحيلاً.

فقام بعقد اجتماع لموظفيه، وشرح لهم الموقف وأخبرهم بما سيعود على الشركة وعليهم لو أنهم استطاعوا إنتاج هذه الطلبية في الموعد المحدد، ثم بدأ يطرح الأسئلة:

هل يستطيع أي منكم أن يُفكِّر في طُرُقٍ جديدة لإنتاج هذه الطَّلبيَّة في المصنع بحيث نتمكّن من قبولها والوفاء بها في موعدها

هل هناك أية طريقة لتعديل ساعات العمل أو توزيع المهام بحيث يساعدنا على إتمام هذه الطلبية واقترح الموظفون العديد من الأفكار، وأصروا على قبول الطلبية، وتعاملوا معها من خلال شعار (يمكننا أن نفعلها)، وبالفعل تم قبول الطلبية، وشرعوا في تجهيزها، وتمكنوا من تسليمها في الموعد المحدد.

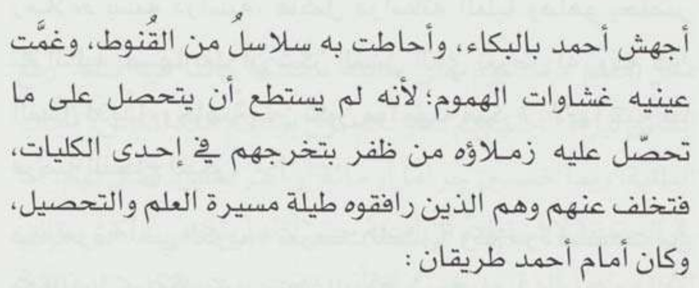
اطرح الأسئلة دائماً قبل اتخاذ القرار شارك زوجتك وأبناءك وموظفيك دائماً في أي قرار قد يهمهم أو يؤثر فيهم واجعل النجاح يعم الجميع.

لا تستهن بسؤال من هم أقلّ منك خبرة أو أحدثُ منك سنًّا.

وثِقْ دائمًا بأنّ عقلَيْن خيرٌ من عقلٍ، وثلاثة عقولٍ خيرٌ من عقلَيْن!



52 شكرًا للفشل



أجهش أحمد بالبكاء، وأحاطت به سلاسلُ من القُنوط، وغمَّت عينيه غشاوات الهموم؛ لأنه لم يستطع أن يتحصل على ما تحصّل عليه زملاؤه من ظفر بتخرجهم في إحدى الكليات، فتخلف عنهم وهم الذين رافقوه طيلة مسيرة العلم والتحصيل، وكان أمام أحمد طريقان :

الأول: أن يستسلم لحالة الوهن النفسي، ويتملكه الشعور بالذنب والإخفاق، فلا يستطيع إلى تجاوز محنته سبيلاً .

والثاني: أن ينفض عن نفسه ما اعتراه، ويتطلع إلى سبيل أخرى أفضل.

في بادئ الأمر اختار الطريق الأول، وتعامل مع فشله كأنه القدر الذي لا انفكاك منه، فتفاقم الأمر وزادت الشُّقّة بينه وبين زملائه ، وكان عليه أن يعوّض ما فاته ، وهو ليس بالقليل، فهو ثلاث سنوات دراسية. فلجأ إلى الخيار الثاني وقرَّر أن ينفض عنه ما اعتراه ويتطلّع إلى تغيير حاله للأفضل. فغير توجّهه واستفاد من فشله، ابتسم وعالج المشكلة بروية وهدوء، وضع جدولاً لحل مشكلته بعد تجزئتها، حقق أول نجاح، عوّض بعض الوقت، ازداد حماسًا، وتلوّنتْ النجاحاتُ أمامهُ، وبدتْ أكثر بهاءً، فأصبح يتلذذ بحل مشاكله، ويتمتع بتحويل الفشل إلى نجاح، زاد تفوقه في المواد الدراسية، وزاد معدل نجاحه إلى أن تعدّى مُعدّل نجاح زملائه في نفس المواد تخرج أحمد بمعدلٍ

عالٍ، فكان من بين من رشحتهم الكلية ليعمل معيدًا بها، وكانت هذه أكبر قفزة له؛ إذ بها عوّض الفاقد من الزمن، واجتاز زملاءه بسنة دراسية، فأكمل دراساته العليا وهاهو يحاضر في الكلية نفسها بعد أن شكر الفشل الذي تعرض له، وكم كان الفشل لذيذًا، وخاصةً حين تكون مواجهته مبكرة . لأنها تتيح لنا فرصة للنجاح المبكر.

فكم مرة -أخي الكريم- تعرّضت للفشل؟ وكم مرة استفدت من فشلك وشكرته؟! وكم مرة فشلك قتل إيجابيات آخرى في حياتك ودمرها؟

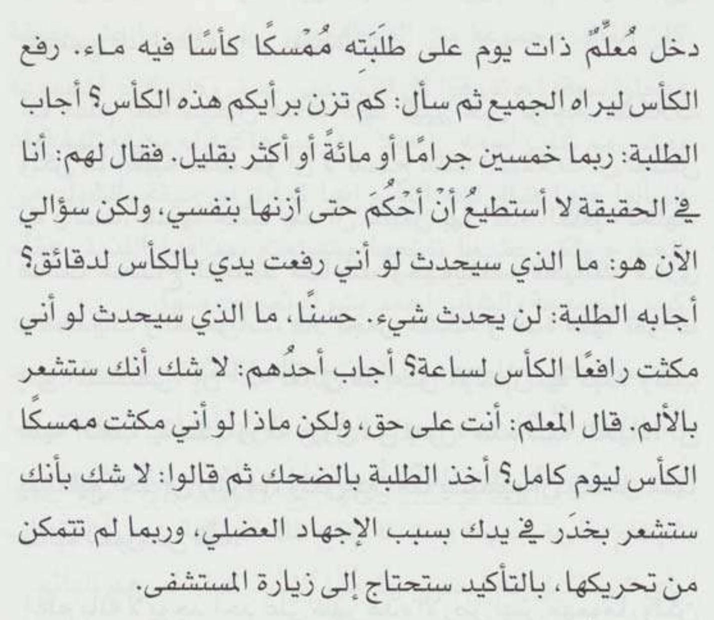
تذكر، أن من شجرة واحدة يُصنع مليون عود كبريت، ويمكن لعود كبريت واحد أن يحرق مليون شجرة! لذلك لا تدع أمر سلبي واحد يؤثر على ملايين الإيجابيات في حياتك.

لقد كان في فشل "سبينسر سيلفر" نجاح لشركة 3M ؛ حيث فشل في تلبية طلب الشركة لاختراع غراء يكون أقلّ جرمًا وأقوى ثباتًا، وبعد محاولاته وتجاربه أعلن فشله حيث عرض عليهم صمغًا خفيفًا ولكنه ليس قويًا. ولكن الشركة التي لا تعترف بالفشل أوجدت الاستخدام المناسب لذلك الاختراع (الفاشل!) حيث استخدمته مع ورق صغير تستطيع من خلال ذلك الغراء لصق الورقة ونزعها بسهولة، وهو ما يُعرف الآن بـ Post-it الذي لا تخلو المكاتب منه.

ففي كل مرة تنظر فيها إلى تلك الوُرَيْقَات تذكَّر أن التي أنتجتْها تجربة فاشلة. فشكرًا للفشل!



53 ضع الكأس جانباً



دخل مُعلِّمٌ ذات يوم على طلَبَتِه مُمْسكًا كأسًا فيه ماء. رفع الكأس ليراه الجميع ثم سأل: كم تزن برأيكم هذه الكأس؟ أجاب الطلبة: ربما خمسين جرامًا أو مائةً أو أكثر بقليل. فقال لهم: أنا في الحقيقة لا أستطيعُ أنْ أحْكُمَ حتى أزنها بنفسي، ولكن سؤالي الآن هو: ما الذي سيحدث لو أني رفعت يدي بالكأس لدقائق؟ أجابه الطلبة: لن يحدث شيء. حسنًا، ما الذي سيحدث لو أني مكثت رافعًا الكأس لساعة؟ أجاب أحدُهم: لا شك أنك ستشعر بالألم. قال المعلم: أنت على حق، ولكن ماذا لو أني مكثت ممسكًا الكأس ليوم كامل؟ أخذ الطلبة بالضحك ثم قالوا: لا شك بأنك ستشعر بخدَر في يدك بسبب الإجهاد العضلي، وربما لم تتمكن من تحريكها، بالتأكيد ستحتاج إلى زيارة المستشفى.

جميل جداً، ولكن وأثناء ذلك كله هل تغيّر وزن الكأس؟ أجاب الطلبة بصوت واحد: لا، بالطبع لم يتغير. إذن ما الذي سبب الألم في ذراعي و أصابها بالخَدَر؟ عندها عجز الطلبة عن الإجابة. ثم سأل ما الذي يجب علي فعله لإزالة الألم؟ أجاب أحدهم: ضع الكأس جانبًا يا سيدي.

بالضبط، هذا ما أردتُ أن أسمعه منكم. إن الحياة مليئةٌ بالمشكلات والمنغصات، وهي مثل كأس الماء بيدي، فإنْ شغلتَ بها رأسك لدقيقة واحدة سيكون الأمر على ما يرام، وإن تركتها

تعشش في رأسك لفترة أطول ستبدأ بالشعور بالألم. دعها أطول، سينتهي بك المطاف إلى المستشفى!

أنا أعلم بأنّه سيكون هناك تحد كبير حين تُواجه المشكلات ولكنْ ما أطلبُه منك هو أن لا تسمحً لتلك المشكلات أن تعشش في رأسك. ضعها جانبًا بعد أنْ تشتغل بها المدة الكافية لحلها. فأنت محتاج لتجديد نشاطك وحيويتك؛ فحياتك ملأى بالتحديات والصعوبات، فلا تجعل مشكلة واحدة منها تقودك إلى المستشفى. إنّ الله تعالى قد خلق الإنسان في كَبَد. وكتب عليه التعب في طلب رزقه ورزق من يعول. هذه سُنَّةُ الحياة، لن يستطيع أحدٌ أن يغيِّرَها، ولكنّ كلاً منّا يستطيع أن يتعامل معها طالبًا العون من الله.

اعلم بأنه لا يوجد أحد على ظهر هذه الأرض ليس مهمومًا، ولكن احْذر أن تجعل الهمّ يُسيطر عليك، حينئذ ستصاب بالأمراض وستتعطل وظيفتك في الحياة، فأنت خليفة الله في أرضه، فكن قوياً. وقبل أن أختم هذه القصة دعني أقُل لك:

ضع الكأس جانباً.



54 الفاكهة الشائكة



كان هناك مجموعة من الرجال على سفر، فمروا على مدينة ودخلوا سوقها، وتفرقوا كل اثنين على حدة. وكان كبير المجموعة يمشي مع شاب اسمه "أحمد" فوجدا فاكهة لم يريا مثلها قط. فسألوا عنها فقال لهم البائع إنها كما ترون مليئةٌ بالشوك من الخارج ولكن عندما تفتحها ستستمتع بمذاقها اللذيذ. فقام كبير المجموعة والشاب أحمد بشراء ثمرتين منها.

استعجل كبير المجموعة في فتح تلك الثمرة بالقوة، وبعد محاولاته لم ينل منها سوى الشوك الذي أصاب يديه فتركها وهو يسبّ ويلعن تلك الفاكهة. بينما أخذ أحمد ينظر إليها ومن ثم قام بطريقة سهلة وسلسلة وفتح تلك الفاكهة بدون أن يصاب بأي شوكة، بل إنه استمتع بطعمها اللذيذ كما أخبرهم البائع.

رجعت المجموعة إلى قريتها، وكعادة أهالي القرى يلتفون حول العائدين من سفرٍ بعيد ليستمعوا إلى مشاهداتهم والمواقف التي قابلتهم في البلاد التي زاروها. فأخذ كبير المجموعة يتحدث عن المواقف التي مروا بها في تلك البلاد ومن ضمن حديثه ذكر حادثة الفاكهة. فقال: لقد وجدنا في تلك البلاد فاكهة ملعونة مليئة بالشوك وطعمها سيئ ومر، وأخذ يذمّها ويصفها بأبشع الصفات. فقام أحمد وقاطع كبير المجموعة قائلاً: ولكنّك يا سيدي لم تذقها فكيف حكمت عليها؟!، ولقد تذوقتها بنفسي

وهي فعلاً ألذ فاكهة ذقتها في حياتي، ولكنك يا سيدي لم تتمكن من فتحها بالشكل السليم فنلت ما نلت من شوكها.

فغضب كبيرهم خصوصًا عندما أدرك بأنّ مصداقيته بدأت تتزعزع أمام أهالي القرية، فقام وقال: بل هي أسوأ فاكهة مرّت بحياتي، ولم أرَ أسوأ منها طعمًا قط، وإن لم تصدقوني فاسألوا من كانوا معنا في الرحلة، فقام بعض الرجال الذين كانوا معهم وأيّدوا كبيرهم فيما قال مع أنهم لم يروا الفاكهة، ولم يشهدوا ذلك الموقف!

عندها اتجهت الأنظار نحو أحمد وهو يحاول الدفاع عن موقفه قائلاً :إنّ هؤلاء الرجال لم يكونوا معنا أثناء شرائنا الفاكهة، وكان رد أهالي القرية: أتريدنا أن نُكذِّب أحد شيوخ القرية والرجال الذين كانوا معكم، ونصدقك أنت؟!

عندئذ سئم أحمد من محاولات إقناعهم وخرج بعيداً تاركًا الكل ينعته بالكاذب، مع أنه كان أصدق من في الرحلة.

المغزى: الناس من حولك هم الفواكه، فعندما تجيد التعامل معهم تستطيع أن تحصل على أروع معاني الصداقة والتضحية والتفاني. فكما أن لكلّ فاكهه أسلوبًا في الأكل؛ فلكل إنسان من حولك أسلوب لتملك قلبه. فعندما يكون لديك شخص تكرهه أو قد تسبب لك بالأذى فاعلم أنك قد تعاملت معه بالأسلوب الخطأ، وهو الأسلوب نفسه الذي اتخذه كبير المجموعة في فتح الفاكهة الشائكة فحرمَ نفسه من لذة طعمها لسوء تعامله معها.

وكذلك حاول أنتَ ألا تكون تلك الفاكهة المليئة بالشوك من خارجها حتى وإنْ كنتَ تحملُ بداخلك إنسانًا رائعًا، واعلم أنَّ الناسَ تحكم على الظاهر.

فائدة أخرى: لا تتأثر بما تسمعُهُ من ذمّ وشتم فلان قبل أن تُجرِّب التعامل معه؛ فالقصة تُخبرنا بأنّ من يكونُ سيئًا لغيرك قد يكون رائعًا لك، وإن كان غيرُك لم يفلح في التعامل مع ذلك الشخص فهذا لا يعني أنّك لن تُفلِح أيضًا، "ولكن خذ الحذر ولا تبالغ".

55 المصباح و الأعمى



دُعي أعمى إلى تناول وجبة عشاء عند أحد سكان قريته، فلما انتهى الجميع من تناول تلك الوجبة بدؤوا يتبادلون أطراف الحديث حتى ساعة متأخرة من الليل. عندها استأذن ذلك الأعمى ليعود أدراجه. وعندما جلب له صديقه مصباحًا كي يُنير له الطريق أثناء عودته ضحك الأعمى وقال لصديقه: ألا ترى بأني أعمى، أي أعيش في الظلام ومصباحك هذا لن أستفيد منه، لأني لن أرى أبدًا نوره، وفوق ذلك أنا معتاد على السير وحدي بلا مصباح، وما أصابني مكروه. ولكن صديقهُ أصرّ على أن يحمل معه المصباح وقال له: أعلم بأنك لن ترى نور المصباح ولكنه على الأقل سيجعل الآخرين يرونك فلا يصطدمون بك في ظلمة الليل. وعندها قبل الأعمى أن يحمل المصباح. وفي طريقه إلى بيته إذْ بشخص يصطدم به بقوة فسقط الأعمى وهو ساخط ويقول له: يا لكَ من أعمى ألم ترَ نور المصباح؟ فرد الرجل: ولكن يا سيدي مصباحك مُطفأ!!

نال الأعمى ما ناله؛ لأنه اعتمد على نور المصباح ولم يعتمد على نور بصيرته، فهي نور دربه الذي يُعتمد عليه. فأصبح يمشي وهو واثق بأن الكلَّ سيرى نور مصباحه فعطّل جميع حواسه التي كان يرتكز عليها في مشيه ومشى على نُور مصباح مُطفأ!

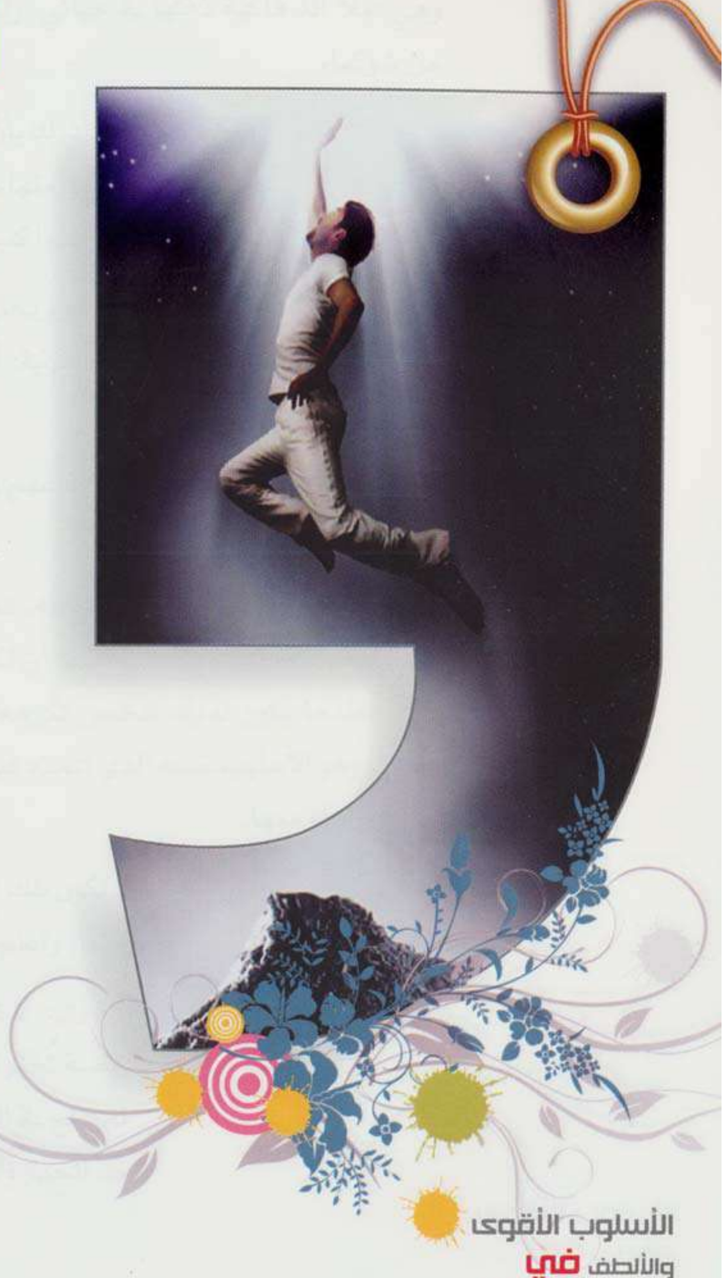
56 الضفادع

يُحكى أنه كانت هناك مجموعة كبيرة من الضفادع تعبر الغابة، وفي أثناء سيرها وقعت ثلاثة منهم في حفرة عميقة، فأدركوا بأنهم إن لم يخرجوا من تلك الحفرة فسيدركهم الهلاك. فبدؤوا بالقفز عاليًا بكل ما أوتوا من قوة ودون توقف، محاولةً تلو الأخرى والمجموعة التي لم تسقط تنظر إليهم وتراقبهم لعلهم ينجون منها. وبعد فترة بدأ اليأس يتسلل إلى نفوسهم حتى توقفوا عن القفز وسلموا أمرهم، ما عدا ضفدعًا واحدًا لم يزل يقفز ويحاول. وبدأت المجموعة التي في خارج الحفرة تتعاطف مع ذلك الضفدع وبدأت تهتف وتقول له كفاك من المحاولات الفاشلة احتفظ بطاقتك لا جدوى مما تقوم به. وكان رد الضفدع بأن يزيد من محاولاته وتزيد المجموعة من صراخها وهتافها تطلب منه التوقف، وهو بالتالي يزيد أيضاً من محاولاته، وانقضى الوقت واستمر التوتر والصراخ، وفجأة استطاع الضفدع الخروج من الحفرة!

فاستغرب الجميع، وقالوا: كيف فعلت ذلك وأنت أضعف بنية من الآخرين الذين سقطوا؟ ولماذا لم تستجب لهتافاتنا ودعواتنا لك بأن تتوقف؟..

فجاءتهم الإجابة عندما أدركوا أنّ سمعه ضعيف، فلم يسمع طلبهم له بالتوقف، بل ظن أنه تشجيع له، ولهذا كان يزيد من قوة قفزته مرة تلو الأخرى حتى خرج!!

فلا تستمع -أخي القارئ- لكل من يحاول التثبيط من طموحاتك، بل قم بحرق كل تلك الكلمات السلبية واستخدمها وقودًا يمنحكَ قوة أكبر وانطلاقه نحو أهدافك ونجاحاتك.

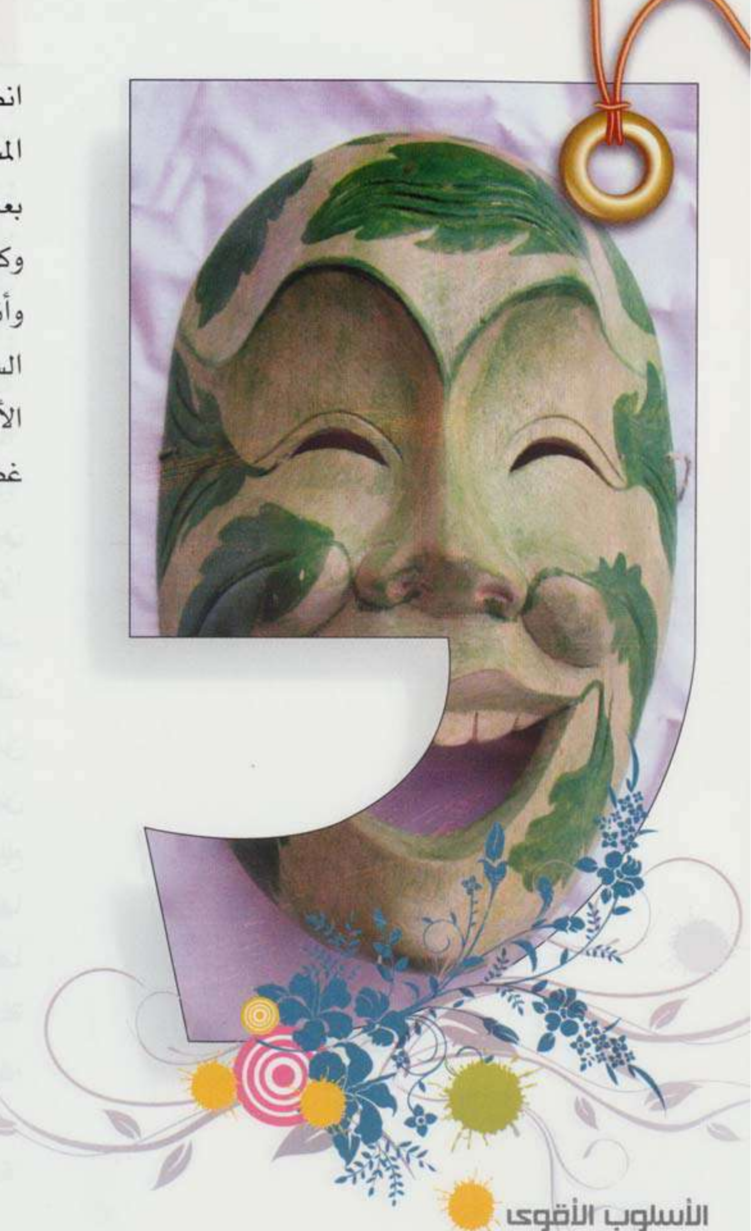


57 الابن والمسامير

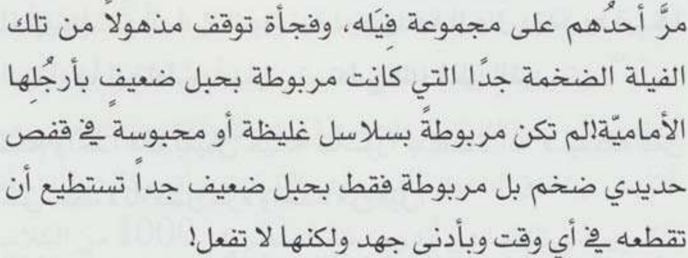


كان هناك ابن عصبي جدًا لدرجة أنه فقد معظم أصدقائه، وأثّرت تلك العصبية سلبًا في كل من حوله، فقال الأب لابنه: أريدك عندما تشعر بنوبة غضب عارمة كالتي تأتيك دائمًا أن تأخذ مسمارًا وتطرقه في سور الحديقة. فوافق الابن على ذلك فأخذ يصب غضبه بطرق المسمار. فعندما تعود تلك الحالة إليه يحاول جاهدًا أن يتمالك نفسه؛ لأنه يعلم بأن هناك مسمارًا ينتظره إذا لم يستطع التحكم في غضبه. وبعد مرور الوقت ذهبَ الابن إلى أبيه فرحًا، وقال له: أبي لقد مضى الآن أكثر من أسبوع لم أطرق مسمارًا واحدًا، وذلك يعني أني تمكنت أخيرًا من التحكّم بأعصابي. فهنّأه الأب على هذا الإنجاز، ثم أخذ بيده وذهبا إلى الحديقة، وقال الأب: ولكن يا بني ما زال هناك عمل عليك القيام به، عليك أنْ تخلع مسمارًا واحدًا فقط من سور الحديقة في كل يوم يمر عليك دون أن تغضب. بدأ الابن يتذمر ولكنّه انصاع لطلب الأب. وبحكم أنّ الابن كان سريع الغضب، فكان عدد المسامير في سور الحديقة كبيرًا جدًا مما تطلّب وقتًا كثيرًا حتى ينزع آخر مسمار من ذلك السور. عندها ذهب الابن فرحًا إلى الأب ليُخبره بأنه لم يفقد أعصابه لمدة طويلة جدًا وأنه استطاع أخيرًا أنْ ينزع آخر مسمار من السور، فكان ردّ الأب أن هنّأهُ على هذا الإنجاز وأخذ بيده وذَهبا إلى الحديقة، وقال الأب:

انظر يا بني إلى شكل هذا السور الذي أصبح قبيحًا من أثر المسامير المنتزعة من كل جانب. فلم يرجع السُور كما كان حتّى بعد أن نزعتَ كل المسامير التي طرقتها به وأنت فاقدٌ لأعصابك. وكذلك البشر يا بني، فعندما تجرح شخصًا ما بكلمة كالسكّين، وأنت في حالة غضب حتى إن نزعتَ السكين وتأسفتَ وطلبتَ منه السماح إلا أن أثر جرحك سيظلّ غائرًا. لن تستطيع بكل كلمات الأسف أن تمحو ذلك الأثر، ولكنّك تستطيع فقط التحكّم في غضبك.



58 هل يمكنك كسر السلاسل؟



مرَّ أحدُهم على مجموعة فِيَله، وفجأة توقف مذهولاً من تلك الفيلة الضخمة جدًا التي كانت مربوطة بحبل ضعيف بأرجُلِها الأماميّة!لم تكن مربوطةً بسلاسل غليظة أو محبوسةً في قفص حديدي ضخم بل مربوطة فقط بحبل ضعيف جداً تستطيع أن تقطعه في أي وقت وبأدنى جهد ولكنها لا تفعل!

رأى الرجل مدرب الفيلة قريباً فذهب إليه وسأله: لماذا تلك الحيوانات الضخمة تقف هكذا بدون أية محاولة للهرب، وخاصة أن الحبلَ الذي يربطها لن يمنعها أبداً من التحرر منه بكل يسر؟

رد المدرب: حسناً، إن هذه الفيلة عندما كانت صغيرة جدًا كنا نستخدم نفس سُمك الحبل هذا لربطها ومنعها من الفرار أو الحركة، وكانتْ سماكةُ الحبل في ذلك الوقت مناسبة جدًا، وقد حاولت الفيلَةُ مرارًا فكّ ذلك القيد لكنها لم تستطع بسبب صغرها وضعف قوتها. ومع مرور الوقت كبرت الفيلَة وكبر معها اعتقادها بعجزها عن التخلّص من هذا الحبل، وما زال هذا الحبل يمنعها من الفرار، لهذا فهي الآن لا تحاول أبداً فكه.

وقف الرجل مندهشاً لما سمعه من المدرب، وراح يفكر كيف أن هذه الحيوانات الضخمة التي تستطيع في أي وقت أن تفرّ وتنطلق لحريتها، ولكن ما يمنعها هو ذلك الاعتقاد الخاطئ أنها

لن تتمكّن من فك ذلك الحبل، لذا فهي لا تزال مأسورة وفاقدة لحريتها. مع أنها في الحقيقية لم يقيدها الحبل بقدر ما قيدها اعتقادها الخاطئ بأنها لن تستطيع فك ذلك القيد.

فكم واحدًا منا يعيش حياته مأسورًا باعتقاد أنه لا يمكنه فعل شيء قط لأنه فشل مرة واحدة من قبل!

الفشل هو جزء من التعلم، فلا ينبغي لنا أبداً أن نتوقف عند أول فشل.

إذا فشلتَ مـرّةً فهذا لا يعني بأنك ستفشل كل مـرة. فعليك المحاولة حتى تصل إلى ما تصبو إليه وتحقق نجاحك.

تأكّد بأن فرحتك واستمتاعك بنجاح تحقق بعد عدة مرات من الفشل لن يوازي أبداً نجاحًا سهلاً حصلت عليه من أول محاولة.

تمكن العالم باول إيرلش لاكتشاف دواء لمرض الزهري وقد اطلق عليه اسم 606! هل تعلم لماذا هذا الرقم بالذات؟ أنها عدد المحاولات حتى اكتشف هذا الدواء!

انظر الآن إلى المصباح الكهربائي في المكان الذي تقرأ فيه هذا الكتاب. هذا المصباح كلف اديسون 9999 محاولة فاشلة حتى تمكن اكتشافه!



59 منزل الـ1000 مرآة



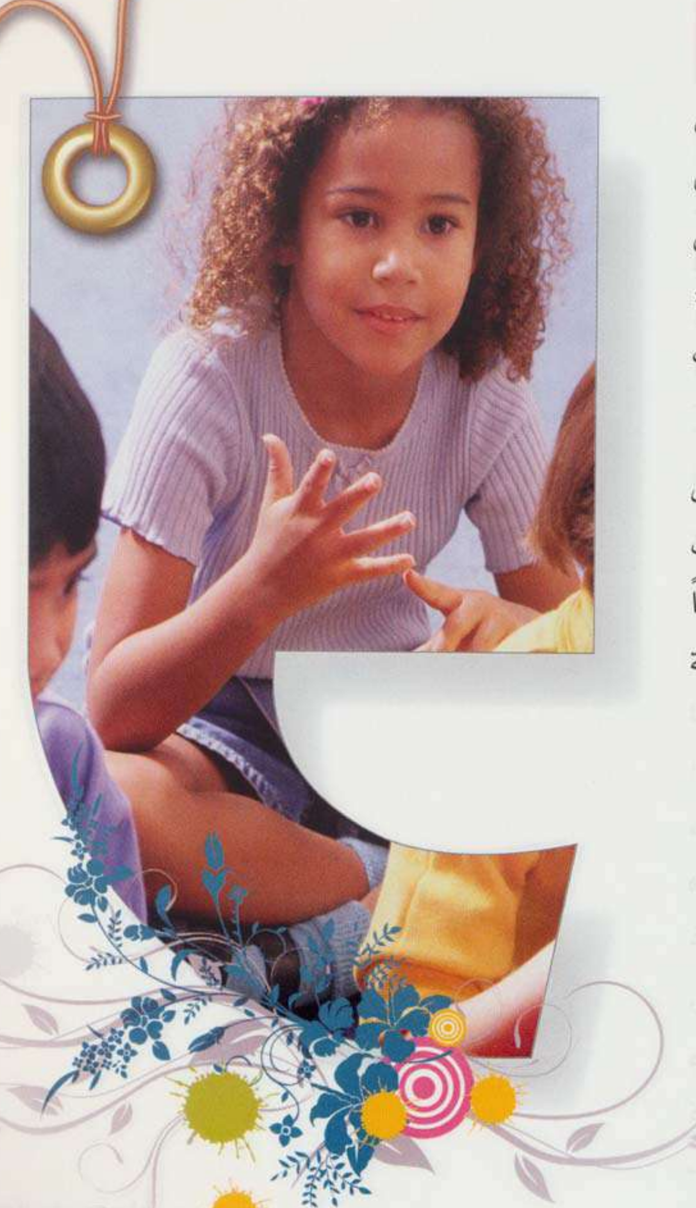
في إحدى القرى البعيدة كان يوجد منزل معروف بـ "منزل الألف مرآة". وقد سمع بهذا المكان كلب صغير مرح، فقرر أن يزوره، وعندما بلغ عتبة المنزل ازداد حيويّة ونشاطًا وأخذ يهز ذيله، ويرفع أذنيه، ويتشوق لدخول المنزل ذي الألف مرآة. وكانت المفاجأة الكبرى التي تلقاها هي أنه وجد نفسه ينظر إلى 1000 من الكلاب الصغار المرحة وكانت جميعُها تهز ذيولها مَرحاً بنفس سرعته! فابتسم ابتسامة عريضة وفوجئ بـ 1000 من الكلاب تبتسم ابتسامته العريضة بنفس المرح و السعادة التي كانت تحملها ابتسامته. فحدَّث نفسه وقال: "هذا المكان رائع، سوف أزوره باستمرار" وبنفس القرية الصغيرة كان هناك كلبٌ آخر لم يكن مَرحًا كما هو حال صديقنا الأول. وقرّر هذا الكلب أيضاً أن يزور بيت الألف مرآة. وصل إلى البيت وصعد العتبة ببطء ونظر إلى المنزل فوجد ألفًا من الكلاب تنظُر إليه بنفس برود نظراته. فتذمّر وكشّر عن أنيابه فرأى منظراً مريعاً ألفاً من الكلاب المتذمرة تنظر إليه مكشرة عن أنيابها. فزع الكلب وخرج هارباً من ذلك المنزل محدثاً نفسه بأن هذا المكان مريع ولن يقوم أبداً بزيارته!

(جميع الوجوه في العالم هي المرايا. فقط راقب نفسك وراقب تصرفاتك عبر انطباعات الناس وتصرفاتهم تجاهك؛ فحياتنا هي في الحقيقة انعكاس لأفكارنا وأفعالنا. فإن أردنا تغيير من حولنا، فلنغير أنفسنا)

60 بحركة واحد فقط!

قرر أحد الفتيان أن يتعلم (الجودو) - والجودو فنٌّ من فنون الدفاع عن النفس- وقد رغب هذا الفتى أنْ يتعلَّمه ليقهر الواقع الذي يعيشه وهو فقدان ذراعه الأيسر إثر حادث مروري مروع. بدأ الفتى دروسه الأولى في الجودو على يد مدرب ياباني. كان أداء الفتى جيدًا رغم إعاقته، ولكنه لم يستطع فهم المدرب الذي استمر طيلة الوقت يعلّمه حركة واحدة فقط. فسأل مدربه عن هذا الأمر إلا أن المدرب لم يجبه. لم يفهم الفتى ذلك المدرب ولكنه كان مؤمنًا بقدراته. وبعد عدة شهور أخذ المدربُ الفتى لبطولة قوية كي يشارك فيها، وفاجأ الفتى نفسه عندما فاز في أول مباراتين بكل سهولة. وكانت الثالثة صعبة نوعًا ما ولكنه تمكن أخيراً من الفوز ووصل إلى المباراة النهائية حيث كان الخصم أقوى وأكبر. فبدتْ على الفتى علامات القلق والخوف. ولقلق الحكام فقد أوقفوا المباراة لخشيتهم من أن يتأذى الفتى، وخصوصاً أنه معاق وأصغر سنًا وأقلّ خبرة من خصمه. ولكنّ المدرّب اعترض وأصرّ أن يكمل الفتى مباراته تلك. استهان الخصم العملاق بالفتى فبدرت منه أخطاء متعددة مكّنت الفتى من تطبيق الحركة الوحيدة التي تعلمها من مدربه. وفاز الفتى على خصمه وحقق البطولة!





وفي طريق العودة سأل الفتى مدربه كيف تمكّنت من الحصول على البطولة بحركة واحدة فقط، وخصوصاً مع فقداني يدي اليسرى. أجاب المدرب أخيراً: لقد فزت لسببين: السبب الأول أنك أتقنت أصعب حركة هجومية في الجودو. والسبب الثاني: أن الحركةَ الوحيدة المعروفة لصد تلك الهجمة هي أن يُثبت الخصم يدك اليسرى!!

أعظم نقطة ضعف لدى الفتى أصبحت أعظم نقطة قوة. بعض الأحيان نشعر بأن لدينا نقاط ضعف نلوم أنفسنا ونتّهم الظروف عليها، ولكننا لم ندرك قَطّ أن نقاط الضعف تلك قد تكون يوماً ما نقاط قوة. فقط حاول أن تعرف كيف وأين تستثمر كل نقطة ضعف لديك لتصب في مصلحتك وتتحول لنقاط قوة عظيمة.

هل لديك نقاط ضعف؟ ماذا ستفعل بها الآن؟

61 اختبار الترشيح الثلاثي

كان هناك حكيم معروفٌ بحكمته وعلمه. وفي يوم من الأيام أتاه شخص من معارفه، وقال له: "أتعلم ما سمعته عن صديقك" فرد الحكيم: قبل أن تبدأ في إخباري عليك اجتياز اختبار الترشيح الثلاثي! رد صاحبه متعجبًا: ماذا... اختبار الترشيح الثلاثي؟! فقال الحكيم: نعم، قبل إخباري أي شيء عن صديقي عليك أن تجتاز هذا الاختبار الذي يحتوي على ثلاثة أسئلة، وهي بالتالي سترشح كلامك إن كان يستحق أن أسمعه أم لا.

السؤال الأول عن المصداقية: هل أنت متأكد تماماً بأن ما ستقوله صحيح؟ فرد صاحبه فقال: لا، في الحقيقة أنا غير متأكد من صحته، فقط سمعته من أحدهم وأحببت ... قاطعه الحكيم وقال: إذن أنت غير متأكد من صحة ما ستقول.

الآن دعني أسألك السؤال الثاني وهو عن حُسن ما ستقوله: هل ما ستقوله شيء جيد؟ فرد صاحبه قائلاً: لا على العكس تماماً. فرد الحكيم: إذن تريد أن تخبرني شيئاً سيئاً عن صديقي وأنت غير متأكد من صحته!.

دعني إذاً أسألك السؤال الأخير لعلك تجتازه وهو عن الفائدة: هل ما ستقوله شيء مفيد بالنسبة لي؟. فرد صاحبه: لا، ليس كذلك هو فقط .. فقاطعه الحكيم وقال: حسناً، ما تريد إخباري به ليس صحيحاً وليس جيداً ولا حتى يشكل لي فائدة. فلماذا تريد إخباري به؟؟!



تصور ما سيحدث عندما نطبق هذا الاختبار على أي حديث قبل أن نسمعه. ستتغير حياتنا و سيرتاح بالنا و سنحافظ على علاقتنا بالتأكيد.

وكذلك لنحرص على عدم نقل أي خبر إلا بإتباع الآتي:

لا تتحدث أبدًا إلا بما أنت متأكد منه ومن مصداقيته وبلا مبالغة.

تحدّث فقط عن الأشياء التي تسر وتسعد الطرف الآخر.

تحدث فقط عن الأشياء التي تُشكِّل فائدة للمستمع.

غير ذلك سيكون هدرًا لطاقتك ومضيعة لوقتك ووقت مستمعك.

ولنضع هذه الآية نصب أعيننا دائماً:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيراً مِّنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ وَلا تَجَسَّسُوا وَلا يَغْتَب بَّعْضُكُم بَعْضًا أَيُحِبُّ أَحَدُكُمْ أَن يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ تَوَّابٌ رَّحِيمٌ﴾

سورة الحجرات، آية 12

62 أيهما أثمن الإبرة أم المقص؟



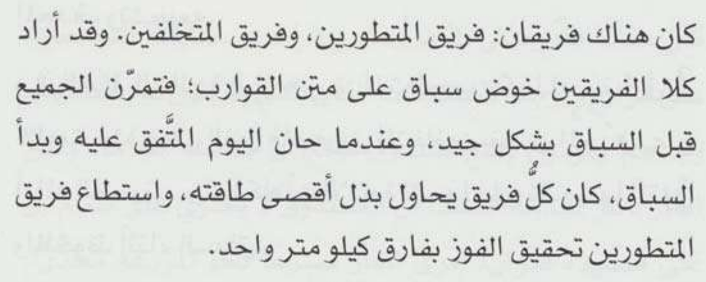
أراد خياط أن يُعلم حفيده حكمه عظيمة على طريقته الخاصة. وفي أثناء خياطته لثوب جديد، أخذ مقَصّه الثمين وبدأ يقص قطعة القماش الكبيرة إلى قطع أصغر كي يبدأ بخياطتها ليصنع منها ثوبًا جديدًا. وما أن انتهى من قص القماش حتى أخذ ذلك المقص الثمين ورماه على الأرض عند قدميه! والحفيد يراقب بتعجّب ما فعلَهُ جده. ثم أخذ الجدّ الإبرة وبدأ في جمع تلك القطع ليصنع منها ثوبًا رائعًا، وما أن انتهى من الإبرة حتى غرسها في عمامته. لم يستطيع الحفيد أن يكبح فضوله، فسأل جده: لماذا يا جدي رميت مقصك الثمين على الأرض بين قدميك، بينما احتفظت بالإبرة زهيدة الثمن ووضعتها على عمامة رأسك؟!

فقال الجد: يا بني، إن المقص هو الذي قص قطعة القماش الكبيرة تلك وفرَّقها، وجعل منها قطعاً صغيرة، بينما الإبرة هي التي جمعت تلك القطع لتصبح ثوباً جميلاً.

فينبغي عليك ألا تعلي قدر من يحاول أن يفرق ويفكّك ترابطنا وتآخينا مهما بدت مكانته العالية.

وعلى النقيض تمامًا كُنْ مع من يحاول لمّ الشمل وجمعه بالترابط والتآخي.

63 سباق أساليب القيادة



كان هناك فريقان: فريق المتطورين، وفريق المتخلفين. وقد أراد كلا الفريقين خوض سباق على متن القوارب؛ فتمرّن الجميع قبل السباق بشكل جيد، وعندما حان اليوم المتَّفق عليه وبدأ السباق، كان كلٌّ فريق يحاول بذل أقصى طاقته، واستطاع فريق المتطورين تحقيق الفوز بفارق كيلو متر واحد.

تعكّرت الحالة المِزاجية لفريق المُتخلفين، وقرّروا أن يلتحقوا بالسباق في السنة القادمة؛ لذا بدؤوا على الفور بجلب فريق من المختصين لدراسة أسباب الهزيمة وتحليلها ليجدوا حلولاً تمكِّنُهم من الفوز في السباق القادم.

وبعد العديد من الدراسات المفصلة وجدوا أن فريق المتطورين لديهم 7 مُجدّفين وقائد واحد، بينما فريق المتخلفين كان لديهم 7 من القادة و مُجدّف واحد!

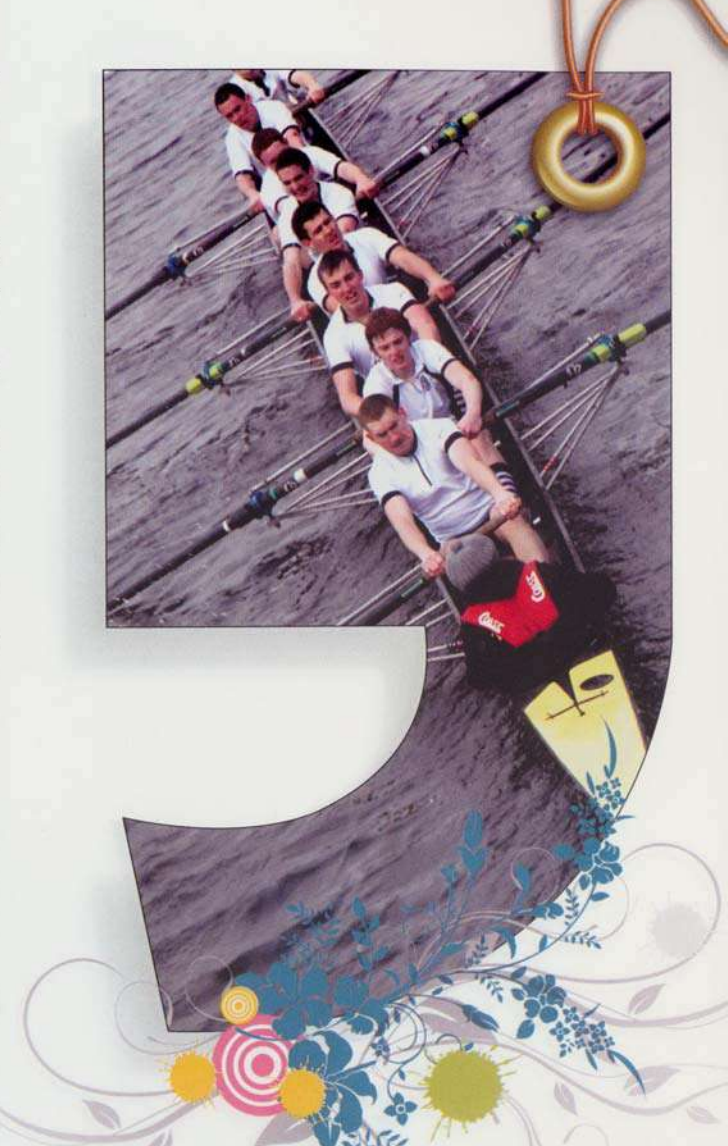
وبعد نقاش طويل بين أعضاء إدارة الفريق، قرروا أخيرًا الاستعانة بشركة استشارية لإعادة هيكلة الفريق. وبعد عدّة شهور من الدراسة والتحليل خرج الاستشاريون بهذا الاستنتاج: إن السَّبب الذي أدى إلى هزيمة الفريق هو وجود عدد كبير من القادة، لذا يجب تغيير هيكلة الفريق لتكون كالتالي:

سيكون هناك 4 من القادة فقط! يرأسهم مدير واحد يتسلم بدوره استراتيجيات السباق من المدير العام. وبالتأكيد سيكون

هناك مجدف واحد. وقرروا كذلك أن تقوم الإدارة بتحفيز المجدف وتشجيعه.

وفي السنة التالية فاز فريق المتطورين كذلك بفارق 3 كيلومترات! وعلى الفور قام فريق المتخلفين بفصل المُجدّف على أدائه الضعيف. بينما كافأت الإدارة نفسها على تشجيعها القويّ والملحوظ أثناء السباق.

وقامت الشركة الاستشارية بدورها بإجراء دراسة أثبتت أن الاستراتيجيات التي وضعت كانت ممتازة، وأنّ التشجيع من الإدارة كان رائعًا، ولكن الأداة التي تم استخدامها كانت سبب الخسارة. وعلى الفور قرر فريق المتخلفين تصميم قارب جديد لسباق السنة القادمة!



64 ليست مشكلتي!



كان هناك فأرٌ يعيش في مزرعة. وفي إحدى عملياته التجسسيه على مُزارع وزوجته لاستكشاف المكان الذي يخبئون فيه طعامهم، وجدهم يقومون بفتح صندوق توقع أن بداخله طعامًا. ولكنّ الفأر ذُعر عندما اكتشف أن الصندوق لا يحتوي على طعام بل على مصيدة فئران! جرى الفأر مسرعًا نحو المزرعة محَذِّرًا: "هناك مصيدة فئران في المنزل ... هناك مصيدة فئران في المنزل". رفعت الدجاجة رأسها وقالت للفأر: "إن مصيدة الفئران تعنيك أنتَ فقط، فهي مشكلتك وليست مشكلتي، فارحل من هنا". ثم ذهبَ إلى الماعز فقالت: "أنا آسفة، ولكنّها مشكلتك ولا تعنيني أيضاً". ثم ذهب إلى البقرة فردت عليه: "يبدو أنك في مشكلة، ولكنها ليست مشكلتي؛ فمصيدة الفئران لن تصطاد البقر!". عندها ذهب الفأر مكتئبًا إلى المنزل، فلا أحد يرغب في مساعدته في مصيبته تلك. ثُمّ أدرك أنّ عليه أن يواجه تلك المشكلة بنفسه. وفي تلك الليلة سُمِع صوت المصيدة وهي تنطبق، فذهبت زوجة المزارع إلى المصيدة لتكتشف ما الذي تم اصطياده. وكان الظلام مطبقًا، فلم تتمكن الزوجة من رؤية الفريسة التي كانت ثعبانًا كبيرًا انطبقت المصيدةُ على ذيله، وعندما اقتربت منه انقض عليها، ونفثت عضته السُّمّ في جسدها؛ فأصابت الزوجة الحمى، وعلم الزوج أن أفضل داء

للحمى هو حساء الدجاج، فاستلّ سكينةً وتوجّه إلى الدجاجة وذبحها ليصنع منها شوربةً لزوجته.

ازداد مرضُ الزوجة، وبدأ الأقارب يزورونها على مدار الساعة، فاضطر لأن يذبح الماعز لإطعامهم.

وبمرور الوقت توفيت الزوجة، وبدأت الوفود تتوالى على منزل المزارع لتشهد جنازة زوجته، ولم يكن لديه خيار سوى أن يذبح البقرة لإطعامهم. وبهذا هلكت جميع حيوانات المزرعة لأنها لم تكترث بمصيدة الفئران لاعتقادهم أنها مشكلة الفأر وحدة!

لذا ففي المرة القادمة عندما يكون أحد أعضاء (فريق العمل) يواجه مشكلة ونعتقد بأنها لا تخصنا أو لا تتعلق بنا، فلنتذكر هذه القصة.

عندما يكون أحد أعضاء فريقنا في خطر، فالكل في خطر. فالمشكلة ستمتد إلى الفريق بأكمله. هذه القصة تنطبق أيضًا على أفراد العائلة والأصدقاء.



65 أهوَ خيرٌ أم شر؟



كان هناك رجلٌ طاعن في السنّ يعيش في قرية على جبل، لم يبقَ من عائلة ذلك الرجل غير ابنه الوحيد ولا يملك ذلك الرجل سوى حصانٍ وحيد. وذات يوم هرب ذاك الحصان الوحيد، وعلم أهل القرية بهروب الحصان فذهبوا لمواساة العجوز في مصيبته. ولكن كان ردّه: (وما أدراكم أنها مصيبة!).. تعجّب أهل القرية من ردّه وهم يعلمونَ أنه لا يملك سوى ذلك الحصان، فرحلوا من عنده. وبعد عدة أيام رجع الحصان ومعه حصان بري آخر. علم أهل القرية فقالوا لأنفسهم: (صدق ذلك الرجل، إن فقدانه لحصانه لم يكن مصيبة بل هو خير حيث رجع ومعه حصانٌ آخر) فذهبوا للعجوز فرحين ليهنئوه على هذا الخير الذي حل به، وكان رده المباغت لهم (وما أدراكم أنّه خير!) رحل الجميعُ منه، وهم مستغربين. وبعد عدّة أيام ركب ابن الرجل العجوز الحصان ليروضه فأسقطه الحصان وانكسرت رجل ابنه الوحيد الذي كان سنده في كل شيء. علم أهل القرية وذهبوا للعجوز، وكرروا قولهم: (صدق العجوز، إن قدوم الحصان لم يكن خيراً، بل هو شر حيث أصاب ابنه الوحيد) فبدءوا يواسونه على ما حلّ بابنه، وكان ردّه كالعادة: (وما أدراكم أنها مصيبة!)، وبعد مرور وقت قصير اشتعلت حرب في البلدة التي كانوا يعيشون فيها، فأخذ الجيش كل الشبان من القرى ليجندوهم، وعندما

ذهبوا إلى كوخ ذلك العجوز ليأخذوا ابنه وجدوه مكسورًا فلم يقبلوا به. وبعد أيام من المعركة التي خاضها شبان القرية، علم الجميع بأن تلك المعركة لم ينجُ أحدٌ منها. فعاد أهالي القرية يهنئون العجوز على الخير الذي أصابه حيث لم يُكتب لابنه أن يشارك في تلك المعركة الخاسرة. وكان ردّ العجوز (وما أدراكم أنه خير!).. وهكذا استمر الخير والشر يتناوبان على ذلك الرجل العجوز وعلى كل واحدٍ منا، ولكن العجوز كان يعلم بأن الحكمة من أي ابتلاء قد لا تدركها العقول، لذا علينا أن نحسن دائمًا الظن بالله، وأن نؤمن به وبالقَدَر خيره وشرّه. ولكلّ مبتلىً تذكّر قول الله تعالى: (إنَّ مع العُسْر يُسرا) الشرح : 6

وتذكَّر قول رسول الله -صلى الله عليه وسلم-: (عَجَبا لأَمْرِ الْمُؤْمِن. إنّ أَمْـرَهُ كُلّهُ خَيْرٌ. وَلَيْسَ ذَاكَ لأَحَد إلا للْمُؤْمن. إنّ أَصَابَتْهُ سَرّاءُ شَكَرَ. فَكَانَ خَيْرا لَهُ. وَإِنْ أَصَابَتْهُ ضَرّاءُ صَبَرَ. فَكَانَ خَيْرا لَهُ) [3]

وتذكّر: ما من مسلم تصيبه مصيبة فيسترجع قائلاً: " إنّا لله وإنّا إليه راجعون، اللهم أجرني في مصيبتي واخْلُف لي خيراً منها " إلا أخلف الله له خيرًا منها . رواه مسلم



(٣) الراوي: صهيب بن سنان الرومي القرشي المحدث: مسلم - المصدر: المسند الصحيح - الصفحة أو الرقم: ٢٩٩٩- خلاصة الدرجة: صحيح

66 في بطني ضفدع!



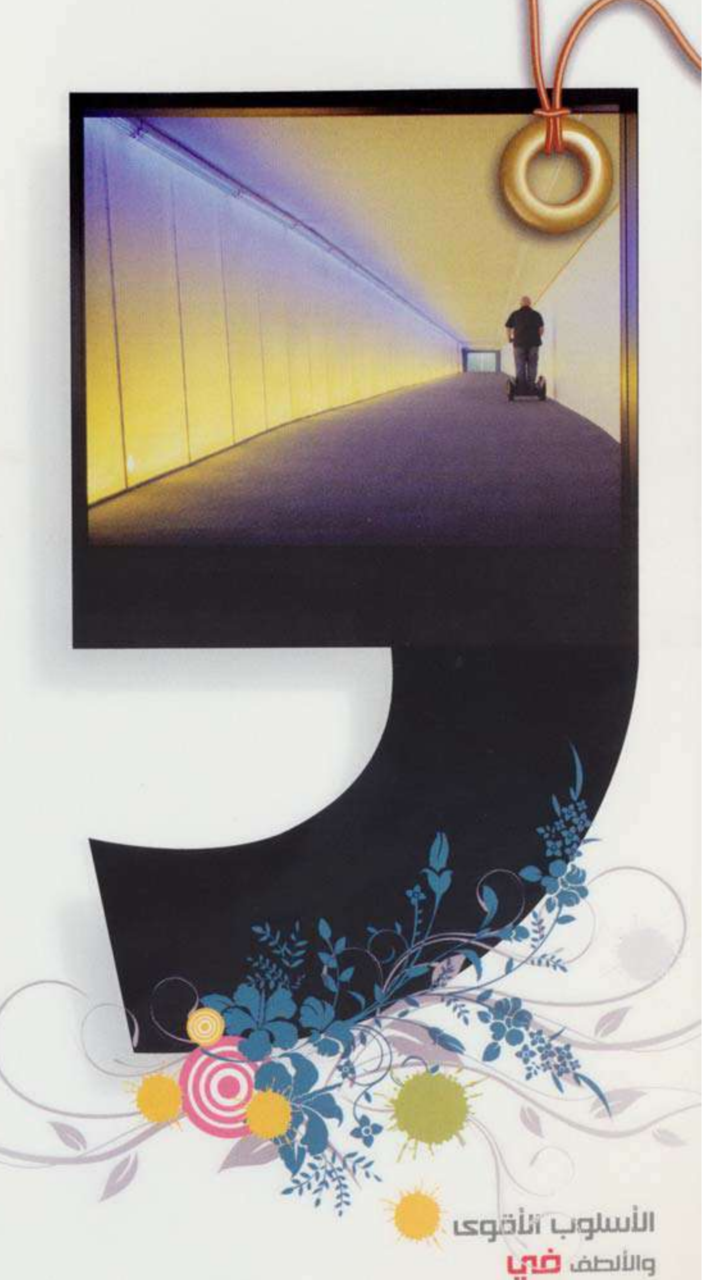
كان هناك رجل يشكو أن في بطنه ضفدعًا! فذهبَ إلى الطّبيب الذي أجرى له جميع الفحوص والتحاليل اللازمة ولم يجد الضفدع المزعوم. فاستنكر المريض رد الطبيب وقال: إنه طبيب فاشل، كيف ينكر وجود الضفدع وأنا أحس به وأسمع صوته!

راجعَ المريض أطباء آخرين، ولم يزدد وضعه الصحي إلا سوءًا، فقد أجمعَ كل الأطباء على أنه لا يوجد ضفدع في بطنه. وبعدها سمع عن أحد الأطباء المشهورين فذهب إليه محمولاً لسوء صحته بسبب ذلك الضفدع وقال للطبيب: لقد مررتُ بتجارب فاشلة مع أطباء فاشلين لا يتقنون عملهم، يقولون لي: إنه لا يوجد ضفدع في بطني وأنا أحس بحركته وأسمع صوته. كشف الطبيب عليه وأدرك تمامًا أنه لا يوجد ضفدع في بطنه. ولكنّه خشى من أن يشوه المريض سمعته إذا اخبره بعدم وجود الضفدع، كما فعل مع بقية الأطباء، فقال له: (نعم هناك بالفعل ضفدع في بطنك) فرح المريض، وقال: نعم هذا هو الطبيب المخلص المتقن لعمله. وبدأ يقول للطبيب أنا كنت أعلم هذا منذ فترة، لكنّ هؤلاء الأطباء الأغبياء لم يكونوا يصدقونني؛ لهذا تدهور وضعي الصحي كما ترى: أرجوك أخرِجْ ذلك الضفدع من بطني لتعود إليَّ صحتي من جديد. فقال الطبيب: لا عليك فهي عملية بسيطة وسيتم إخراج الضفدع، ثمّ قام بتنويم المريض، وطلب من إحدى الممرضات أن تشتري له ضُفدعًا من

محل بيع الحيوانات القريب من العيادة. وما أن صَحا المريض من نومه حتى وجد حوله الطبيب والممرضين يهنئونه وأمامهم سطلٌ يوجد به ضفدع. وقال له الطبيب: يمكنك الآن أن تمارس حياتك اليومية، فالضفدع قد أخرجناه من بطنك. فقفز الرجل من سريره وكأنّه لم يصبه شيءٌ!

هذا هو حال من يأسر نفسه بقيود نفسية ليس لها وجود واقعي. وهذا للأسف يحصل لدى الكثير منا.

ذكر الدكتور غازي القصيبي في كتابه حياةٌ في الإدارة، قصة للشاعر الطبيب إبراهيم ناجي حيث زاره مريض فقير في عيادته. وبعد الكشف عليه ادرك الطبيب أن مرضه الوحيد سوء التغذية. فكان ناجي إنساناً كريماً فأعطى المريض خمسة جنيهات وطلب منه أن يشتري طعاماً له. وبعد مدة رأى ناجي المريض في الشارع فسأله عن حالته. ردّ المريض "أنا بخير يا دكتور. والفضل لك. أخذت جنيهاتك ودفعتها لطبيب حقيقي يتقاضى أجراً من زبائنه"!




انتهت
الرحلة

الخاتمة

وفي الختام أرجو من -اللّه تعالى- أن يكون هذا الكتاب قد حقق الهدف المرجوّ منه.

كما أسأله -سبحانه- أن يجعلَ عملي هذا خالصاً لوجهه الكريم، وأن يكون سببًا في دخولي وإياكم الجنّة.



"لك من صميم قلبي جزيل الشكر على ما أبدعته أناملك من نقشٍ بديعٍ لهذه النفائس الثمينه..."

الشيخ/ أحمد العجمي

"أتمنى أن يستفيد الجميع من القصص الجميلة التي ذكرها المؤلف فهي نماذج رائعة إن تأثرنا بها سنكون إيجابيين بإذن الله"

أ. سمير البشيري

"اشكر لك ما سطرت في هذه الصفحات وما اخترت من درر الكلمات فقد استفدت منها شخصيا في برامجي التدريبية لأنها بحق أسهل أسلوب وأقواه في التغيير."

أ. محمد عبيد الغامدي - مستشار في التنمية الذاتية

"أنصح كل من يلقي أو يحاضر أو يود أن يضيف أسلوب القصة اللطيفة في حديثه أن يقتني هذا الكتاب فهناك العشرات من القصص الجديدة."

محمد بدوي – مدّون و مدرب ومؤلف كتاب مبادرون

"كتاب تميز بأسلوبه الخفيف ورصيده الكبير من الحكمة والموعظة الحسنة. كما غلب على أسلوبه البساطة والجزالة بدون تكلف أو تصنع، ما جعله وجبة خفيفة سريعة، لا تنتهي منه إلا وقد علت الوجه بسمة راضية بعدما تحصل على جرعة قوية من الرضا بقضاء الله، والرغبة في تقبل الأمور وتعديل الأوضاع."

عبدالرؤوف شبايك – مدّون معروف ومؤلف لعدة كتب

"اشكرك على هذا الاختيار الموفق وعلى هذا السرد القصصي الجميل، وعلى هذا المجهود الكبير الذي قمت به، ولقد استفدتُ من هذا الكتاب كثيرًا في مجال عملي كمعلم. لقد أبدعت في حسن الترتيب والتعليق على كل قصة بما يناسب الموقف. أرجو لك مزيدًا من التوفيق والتألق في القادم من أعمالك. وتقبل فائق الشكر والامتنان"

أ. جمعان الزهراني - معلم تربية إسلامية

"قلة هي الكتب التي تجذبك منذ الوهلة الأولى ومن الممكن أن يستفيد منها الجميع بغض النظر عن الهدف من القراءة إن كان للمعرفة وتطوير الذات أو للتسلية وقضاء وقت الفراغ، وهذا الكتاب هو إحداها! حيث يجلب لك عصارة الحكمة بأروع القصص التي سردت عبر التاريخ من مختلف الحضارات والثقافات بأسلوب سلس جميل يجعلك تتوق لقراءتها مراراً وتكراراً. ناهيك عن الهدف الرئيسي من هذا الكتاب وهو تحقيق التغيير الايجابي الذي ينتقل الى اللاوعي بدون مقاومة. بحق هو كتاب فريد من نوعه وإضافة مميزة للمكتبة العربية."

أسماء عبدالعزيز الكرود - عضوة في نادي التآخي الثقافي

"كتاب نهضوي بأسلوب قصصي يستحثك للتغير نحو الأفضل. يصلح للجميع، قرأه جل طلابي وأعجبهم. فالله أسأل أن يرفع قدرك"

أ. ناصر الربيعان - معلم

قُدِّر لي أنْ أقرأ الكتاب بعناية أكثر من مرّة، وفي كلّ مرّة يزداد استمتاعي بالقصص والتجارب الرائعة التي تستقر بين دفّتيْه. إنّه كتاب رائعٌ في إدارة التغيير، وتقوية إرادة التغيير لدي قارئه. أعترفُ لقَد تمثّلتُ قصَصه في كثير من المواقف، وتلمّستُ أثرها في انطباعات مستقبليها وتصرّفاتهم.

فأشكر أخي نايف على جهده الرائع في جمع هذه المواقف والتجارب القصصية وأوجه الاستفادة منها في هذا العمل الجميل.

أحمد محمد الدماطي - عضو رابطة الأدب الإسلامي العالمية

يكفي أن أقول: إنني أنهيت الكتاب في يوم واحد مع وجود اختبار في اليوم التالي لشرائي الكتاب ولكن مشكلة الفضول أني أردت قراءة قصة واحدة .. فلم أجد نفسي إلا في آخر الكتاب! ..فتركتُ المذاكرة و أبحرتُ مع الكتاب الرائع . أشكرك أستاذ نايف على هذا الإبداع.. فلا تزال المكتبات في حاجة لمثل هذا و أكثر .. وفقك الله و سددك ..

ناصر - (من تعليقات موقع الكتاب)

قمت باقتناء هذا الكتاب الرائع وعهدت على نفسي إن كان كما توقعت بروعته فإنني سأشتري مجموعة منه وسأهديها لأصدقائي.. كانت اختيارات المؤلف لقصص النجاح أفضل من رائعة .. ألهمتني وجعلتني أعيش لحظات من التفاؤل الروحي والعملي ، ففيه قصص تحببك في الحياة .. ذات نمط غير مكرر .. اقتنيت الكتاب ولم أصبر حتى قمت بشراء 3 كتب اخرى للإهداء.

الريم الناصري

لم أكن أتصور أن هذا الكتاب سيقوم بتغيير نظرتي للأمور، فإذا به يقلب حياتي في العمل والمنزل وفي نفسي إلى الافضل. شكرًا لك من أعماق قلبي

نجيب عبدالرحمن الغامدي

جزى الله المؤلف كل خير على هذا الكتاب الرائع جدا. وجدت هذا الكتاب صدفة في سيارة أخي فبدأت قراءة أول صفحة منه، فلم أتمالك نفسي حتى أنهيتهُ في أقل من 5 ايام.. لقد استفدت من الكتاب في أشياء كثيرة. ومن حبي للكتاب واستفادتي منه أهديت نسخًا منه لكثير من الاشخاص، وما زلتُ أتحدث في معظم وقتي عن هذا الكتاب واستفادتي منه. فجزى الله المؤلف الجنة وجميع المسلمين بالتوفيق

أنس العلوان

اشكر مؤلف هذا الكتاب على جهده في تأليف هذا الكتاب الجميل ويعلم الله ان هذا افضل كتاب قرأته في حياتي واثر فيني بشكل كبير. اسأل الله لك التوفيق والسداد وتحياتي لمقدم هذا الكتاب المنشد المتألق (سمير البشيري)

سهيل الزهراني

كتاب جميل جداً جداً.. بالفعل الاسلوب الأقوى و الألطف في التغيير. لقد تأثرت كثيرا بكل القصص بدون استثناء! وبصراحة الكتاب كان أحلى من توقعاتي فلم اتوقع ان يكون بهذه البساطة و القوة. احب هذا الاسلوب كثيرًا.

فرح فهد الرميح

النتيجة هي التغيير الإيجابي الذي أعيشه الآن. شكرا لك على كل حرف نطقته وعلى كل نسخة طبعتها.

مروان الزوري

أمة إقرأ .. تقرأ

في الطبعة الأولى استلمت ردودًا من القُراء أن هذا الكتاب كان أول كتاب يقرأونه كاملاً بطواعيتهم!، لذا فقد أحببتُ أن اجعل هذه الصفحة كقائمة لبعض المواقع الرائعة التي تحث على قراءة الكتب وتساهم في نشر ثقافة القراءة لأمة إقرأ:

Good Reads	http://www.goodreads.com
نادي اقرأ	http://www.rclub.ws
مدونة كتب	http://www.b-books.ws
منتدى يلا ثقافة	http://www.thakafa.net/vb
منتدى كن قارئاً	http://www.be-areader.com/vb
نادي القراء العرب	http://www.arab-readers.com/vb
حارة القراء	http://qora2.almudawen.net
ورد شامي	http://wardshami.wordpress.com
قراءتي عبادة	http://q3bookclub.blogspot.com
صالون التآخي	http://taakhi.net/

إذا نال هذا الكتاب استحسانك، فهناك الكثير من الكتب الرائعة التي تنتظرك. فقط ابحث عما يناسبك...

تخيل معي لو انتقلت هذه القصص وانتشرت كالنور لمن حولك ، كيف ستغير حياتهم كيف سيكفون عن الشكوى وكيف سيكونون أكثر فهماً لأنفسهم وللناس من حولهم. كيف سيكتشفون عيوبهم أو نقاط ضعفهم بأنفسهم. وفي النهاية أي قدر من السعادة ستشعر به عندما ترى السعادة والفائدة تتسع دائرتها لمن حولك

فلا تحرم الآخرين من هذا الكتاب

من إصدارات

قرطبة للنشر والتوزيع



ليس الذكر كالأنثى

د. مهندس خالد فائق العبيدي



إدارة الوقت

د. طارق السويدان   د. محمد أكرم العدلوني



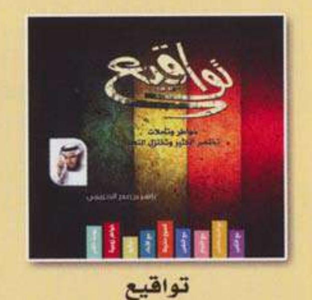
كيف تكتب
خطة استراتيجية

د.طارق السويدان- د. محمد العلوني



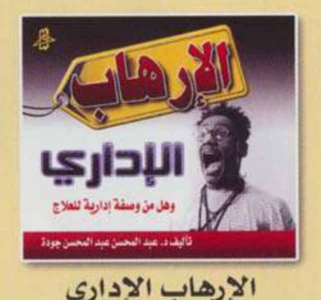
100 فكرة للسعادة

د. صالح صالح الراشد



تواقيع

ياسر بدر الحزيمي



الإرهاب الإداري

د. عبدالمحسن عبدالمحسن جودة



العمل المؤسسي

د.طارق السويدان د. محمد العلوني



التغيير الإيجابي
في الشركات والهيئات

أحمد عطا الله الجهني



قيادة التحويل في المنظمات

د. ماجدة الجارودي



إدارة الوقت

د.طارق السويدان د. محمد العلوني



نصائح من ذهب

الدكتور كفاح فياض



كلمات من ذهب

د. كفاح فياض

صدر حديثاً

الذكاء التواصلي

يقع الكتاب في أربعة أبواب:

الذكاء التواصلي، بناء الذات، إدارة العقل، وحتى لا نخطئ الهدف. يناقش باب الذكاء التواصلي الركائز الأساسية للذكاء التواصلي، وما يتفرع عنها من مهارات اجتماعية تواصلية، وفيه نقرأ ملامح التواصل الذكي، وملامح التواصل الغبي.

ولا شك أن أهم مقومات الذكاء التواصلي تواصل الإنسان مع ذاته، والنهوض بها لتصبح على مستوى الخلافة التي منّ بها الله عز وجل على ابن آدم دوناً عن غيره من المخلوقات، وهذا ما حاولت تغطيته في باب بناء الذات، باستعراض مقومات الذات الإيجابية، وكيف يمكننا التخلص من السلبيات التي تنطوي عليها ذواتنا بما فيها الاكتآب... مرض العصر!

وباعتبار "إدارة العقل" من مقومات الذكاء التواصلي الهامة، وأساس من أسس بناء الذات، فقد استعرض هذا الباب أهمية إعمال العقل، وتطرق لبعض أنماط التفكير المعوجة، وصناعة الأفكار، وتصحيح المفاهيم.

أما الباب الرابع، "حتى لا نخطئ الهدف"، فهو الباب العزيز إلى نفسي، اعتباراً من عنوانه وحتى آخر كلمة منه... أتركه للقارئ ليستكشف مضامينه...



قرطبة للنشر والتوزيع

إحدى مؤسسات مجموعة قرطبة
الرياض ١١٤٥٦ ص.ب ٢٤٧٩٢
هاتف ٢٠٦٠١٧٥ - ٤٧٩١٣٢٣
فاكس ٤٧٣٠٠٥٥
www.qurtobah.com

تأليف: الأستاذة: ميسون عبد الرحمن النحلاوي





قد يتبادر إلى ذهن القارئ الكريم سؤال حول ما هو الجديد في إصدار كتاب يتحدث عن «الإبداع»؟ فالكثير قد تحدث عن هذا الموضوع، فما الذي يميز هذا الكتاب عن غيره؟

فأقول ستلاحظ بعض الفروقات التالية :

1 - إعادة ترتيب لبعض المواضيع المتعلقة بموضوع «الإبداع» بشكل مركز ومبسط.

2- خلاصة ما كتبه مؤلفون غربيون في طرق توليد الأفكار الإبداعية.

3 - يستهدف هذا الكتاب الأشخاص الذين يشعرون بأهمية التفكير الإبداعي

4 - لن نتطرق إلى طريقة «العصف الذهني» في الحصول على الأفكار الإبداعية

5 - تم تقسيم كل تقنية من التقنيات المستخدمة في الحصول على الأفكار الإبداعية

برنامج عملي
يطور مهارات الإبداع والابتكار
لديك بأكثر من
20
طريقة مع تمارين عملية

قرطبة للنشر والتوزيع
إحدى مؤسسات مجموعة قرطبة
الرياض ١١٤٥٦ ص.ب ٢٤٧٩٢
هاتف٢٠٦٠١٧٥ / ٤٧٩١٣٢٣ فاكس٤٧٣٠٠٥٥
www.qurtobah.com

تأليف م. نبيل بن علي البحبوح



الأكثر طلباً
كيف تربي
شخصية طفلك



الأسرار التسعة

أ. د. سيد الهواري



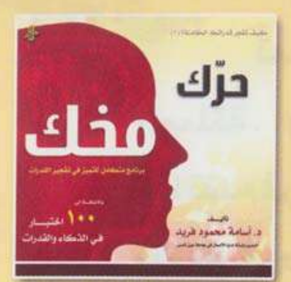
المتحدث البارع

أ. ياســــر الحزيمي



مهارات الذكاء والقدرات

د. أسامة محمود فريد



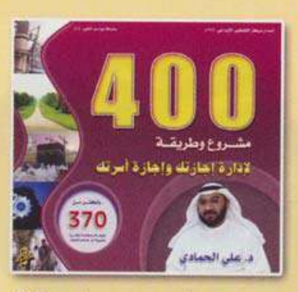
حرك مخك

د. أسامة محمود فريد



١٠٠ كبسولة نجاح

د. عبدالمحسن العصيمي



٤٠٠ مشروع وطريقة

د. علي الحمادي



اللياقة الذهنية

د. أسامة محمود فريد



إدارة الأزمـــات

أ. د. سيـــــد الهــــواري

القادة صُنّاع التغيير

د. سيـــــد الهـــواري

سلسلة إشراقات الحياة

د. عبدالمحسن بن أحمد العصيمي





القرارات الذكية

أ. د. سيـــــد الهـــواري

مجموعة قرطبة

تمتلك أسطول توزيع ويشمل مئات العملاء وأكثر من ألف نقطة بيع داخل المملكة. ووكلاء داخل المملكة وخارجها، إضافة إلى سبعة فروع توزع منتجاتها.

كما تقدم قرطبة دورات احترافية في مجال التنمية الذاتية والموارد البشرية.

وتقدم قرطبة دراسات مهنية احترافية في المجالات الإجتماعية والاستشارية للمؤسسات والجهات الحكومية وذات العلاقة.



الرياض ١١٤٥٦ ص.ب ٢٤٧٩٢ هاتف ٤٧٩١٣١٢ - ٢٠٦٠١٧٥-٢٠٦٠١٥٧ فاكس ٤٧٣٠٠٥٥



الأسلوب الأقوى والألطف في التغيير

66 قصة

تأليف: نايف عبدالرحمن الزريق

هذه الأسطر هي البداية إلى رحلة جميلة ستسعد كثيراً بها، وستكرّرها وتدعو الجميع لأن يُجرّبوا هذه الرحلة القصيرة ذات المعاني والحكم الكبيرة.

قارئي العزيز .. بين يديكَ 66 قصة ذات مغزى تناقلتها الأجيال والثقافات المختلفة ولم يُعرف كُتابُها الأصليون، لكنّها رغم بساطتها، فإنَّ تأثيرها بليغٌ على قارئها، وسامعها أيضاً.

من منّا لا يريد التغيير؟ كلنا يرغب في التغيير للأفضل. جميعنا يريد استبدال عاداته السيئة وتصحيح أخطائه والتخلص من أفكاره السلبية. كلنا يحلم بهذا التغيير؛ ولكن هل هو صعب فعلاً.

هنيئاً لك – قارئي العزيز- لاقتنائك هذا الكتاب الذي سيغير - بإذن الله- من شخصيتك، ومن الناس من حولك، عبر أسلوب قويٍ من حيث التأثير، لطيفٍ من حيث التقبل.

قرطبة للنشر والتوزيع

إحدى مؤسسات مجموعة قرطبة

الرياض ١١٤٥٦ ص.ب ٢٤٧٩٢ - هاتف ٢٠٦٠١٧٥ - ٤٧٩١٣٢٣

